

Pientalojen gryndauksen markkina- ja kilpailija-analyysi

Ville Paavolainen

Opinnäytetyö

Lokakuu 2017

Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala
Liiketalous

Paavolainen, Ville	Julkaisun laji Opinnäytetyö, AMK	Päivämäärä lokakuu 2017
	Sivumäärä 67	Julkaisun kieli Suomi
		Verkkojulkaisulupa myönnetty: x
Pientalojen gryndausten markkina- ja kilpailija-analyysi		
Tutkinto-ohjelma Liiketalouden koulutusohjelma		
Työn ohjaaja(t) Ritva Pyykkönen		
Toimeksiantaja(t) Muurametalot		
<p>Tiivistelmä</p> <p>Työn toimeksiantajalla oli halu selvittää pientalojen gryndausmarkkinoita ja -kilpailijoita. Näin ollen tarkoituksena oli pyrkiä löytämään spesifiä tietoutta markkinoista ja kilpailijoista. Tavoitteena oli löytää riittävän kattava yksityiskohtainen aineisto, jotta siitä voitaisiin vetää aitoja johtopäätöksiä.</p> <p>Tutkimus toteutettiin kaksiosaisena. Ensin kerättiin primaaridata 3 131 gryndatusta kohteesta, mitkä käsiteltiin ensin wordillä ja sitten excelissä. Tämän käsittelyn osalta saatiin markkina-analyysi, josta edelleen johdettiin valikoituun kvalitatiivisiin menetelmin toteutettuun kilpailija-analyysiin. Molemmissa vaiheissa käytettiin hyödyksi myös eri kaupunkien ja alueiden väestönkehityksestä saatavaa dataa sekä kuntien kaavoituspoliittisia ratkaisuja ja tulevaisuuden ennusteita.</p> <p>Tutkimuksen tuloksina saatiin tietoa eri alueesta ja eri alueilla toimivista rakennuttajista. Huomattiin myös eri alueiden eroavan paikoin merkittävästikin kilpailullisilla edellytyksillä. Myös kilpailijarakenne vaihteli suuresti. Kaiken kaikkiaan suuri osa kilpailijoista paljastui ennako-oletuksiakin enemmän pieniksi ja paikallisiksi toimijoiksi, vaikka alalla on monia erittäin suuria kansainvälisiäkin toimijoita.</p> <p>On myös todettava, että juuri pienistä ja monilukuisista rakennuttajista johtuen markkinat olivat odotettua pirstaleisemmat. Tästä johtuen yksikin suurempi hanke saattoi nostaa pienen yrityksen suurimpien joukkoon paikallisesti. Jatkotutkimuksen osalta samalla menetelmällä tehty pitkittäistutkimus voisi antaa lisää tietoutta tarkemmin markkinoista ja yksittäisistä toimijoista.</p>		
Avainsanat (rakentaminen, pientalorakentaminen, gryndaaminen, gryndaus, markkina-analyysi, kilpailija-analyysi, rakennuttaja, rakentaja)		
Muut tiedot		

Author(s) Paavolainen, Ville	Type of publication Bachelor's thesis	Date october 2017
		Language of publication: Finnish
	Number of pages 67	Permission for web publication: x
Title of publication Small house developer market and competitor analysis Possible subtitle		
Degree programme Business		
Supervisor(s) Pyykkönen, Ritva		
Assigned by Muurametalot		
<p>Abstract</p> <p>Employer of this work had a desire to find out what are the markets and the competitors of small house developer markets. The purpose was to gather specific and extensive data to be able to draw relevant conclusions.</p> <p>The study was carried out in two phases. First, primary data were harvested out of 3 131 developer subjects that were processed with Word and Excel to produce market analysis. From the market analysis then on was carried out a competitor analysis of chosen areas. In both phases the population growth of different towns and areas as well as the local city planning were utilized as background information.</p> <p>As a result, information was gained on different geographical areas and different competitors. It was notable that the different areas differed greatly from each other as based on their potentiality in competition. The structure of the competitors varied a great deal. All in all, many of the competitors turned out to be even smaller than expected though in the construction business there are very many big competitors.</p> <p>It also has to be stated that because of so many small competitors, the markets were more shattered than expected. Because of this, one larger project could lift a small company to be one of the biggest at certain moment in a certain area. For further studies, a longitudinal research could bring more accurate information on the subject.</p>		
Keywords/tags (constraction, small house construction, developer, market analysis, competitor analysis)		
Miscellaneous		

Sisältö

1	Johdanto	3
2	Tutkimusongelma, tavoitteet ja menetelmät	3
2.1	Tutkimusongelma ja tutkimuskysymykset	5
2.2	Tutkimuksen tavoitteet	6
2.3	Tutkimusmenetelmät	6
3	Otanta ja tutkimuksen toteutus	7
4	Markkina-analyysin teoriaa	11
5	Kilpailija-analyysi teoria.....	13
6	Pientalojen gryndausmarkkinat	17
6.1	Markkina-analyysi.....	19
6.2	Markkinat koko Suomi.....	21
6.3	Helsinki	24
6.4	Espoo markkinat.....	25
6.5	Vantaa markkinat	26
6.6	Pääkaupunkiseudun ympäristökunnat.....	27
6.7	Tampere	29
6.8	Tampereen seutu	30
6.9	Turku ja Turun ympäristö	31
6.10	Jyväskylä markkinat.....	32
6.11	Oulun markkinat.....	33
6.12	Yhteenveto markkina-alueista	35
7	Kilpailija-analyysi.....	37
7.1	Tampereen ympäristö kilpailija-analyysi.....	38
7.2	Kilpailija-analyysi Pääkaupunkiseudun ympäristö	42
8	Pohdinta.....	54
	Lähteet	57
	Liitteet.....	61

Kuviot

Kuvio1.....	19
-------------	----

Taulukot

Taulukko 1. Virhemarginaalitaulukko.....	11
Taulukko 2. Suurimmat pientalogryndaajat aineistossa	22
Taulukko 3. Suurimmat rakennuttajat Helsingissä	25
Taulukko 4. Suurimmat rakennuttajat Espoossa	26
Taulukko 5. Suurimmat rakennuttajat Vantaalla.....	27
Taulukko 6. Suurimmat rakennuttajat pääkaupunkiseudun ympäristössä	28
Taulukko 7. Suurimmat rakennuttajat Tampereella	29
Taulukko 8. Suurimmat rakennuttajat Tampereen seudulla	31
Taulukko 9. Suurimmat rakennuttajat Turussa ja Turun ympäristössä	32
Taulukko 10. Suurimmat rakennuttajat Jyväskylässä.....	33
Taulukko 11. Suurimmat rakennuttajat Oulussa	34

1 Johdanto

Pientalorakentamisen yrityskenttä on hyvin monenkirjava. Alalla on paljon hyvin pieniä paikallisia toimijoita, mutta myös suuria pörssilistattuja kansainvälisiä toimijoita. Ala on siis hyvin pirstaleinen, ja toisaalta eri toimijat myös tekevät toisilleen urakointia. Samalla rakentaminen omakotitalojen osalta on vuosien varrella jatkuvasti ja juuri tällä hetkellä voimallisesti siirtymässä yhä valmiimpaan tuotteeseen asiakkaan näkökulmasta. Talon toisensa perään itselleen rakentavat yksityiset rakentajat alkavat olla harvassa. Samoin asiakkaat valitsevat yhä useammin talopakettien sijasta valmiin talon avaimet käteen periaatteella. Tästä seuraava siirtymä, josta heikkoja signaalejakin on, että rakennuttaja itse valmistaa talon suoraan myyntiin joko kiinteistönvälittäjälle tai välittääkseen itse. Tässä on ehkä otettu oppia rivitalorakentamisesta. Eräs tutkimuksen näkökulmista onkin pyrkiä näkemään merkkejä mikäli omakotitalorakentamisessa oltaisiin siirtymässä enenevässä määrin valmiiden talojen rakentamiseen ”ei kenellekään tilaajalle” eli suoraan asuntomarkkinoille.

Tutkimuksen varsinainen tarkoitus on selvittää ja pyrkiä kuvaamaan eri alueellisilla markkinoilla operoivia rakennuttajia ja muodostamaan kuva jokaisesta markkinasta erityisenä taloudellisena ”taistelutantereena”. Erityisen huomion kohteena on juuri se, kuinka erilaisia eri alueelliset markkinat ovat, koska kovin harvat yhtiöt toimivat edes kaikilla keskeisillä työssäkäyntialueilla – puhumattakaan valtakunnallisesta toiminnasta. Lähes jokaisella markkina-alueella on siis omat toimijansa ja ominaispiirteensä. Näistä ominaispiirteistä kiinnitetään erityisesti huomiota siihen, mitkä markkinoista olisivat uudelle tulokkaalle tai toimintojaan laajentavalle rakennuttajalle kaikista otollisimmat. Markkina-alueen otollisuuteen päästä sisään vaikuttavat selkeimmin markkina-alueen koko, kasvu ja nykyiset kilpailijat markkinaosuuksineen. Toisaalta eräs suuri vaikuttava tekijä – erityisesti pientalorakentamisessa – on kaupungin tai kuntien kyky luoda kaavoituksellisesti mahdollisuuksia rakennuttajille. Näin ollen työn keskeisin tarve on antaa tarkkaa lisäinformaatiota yleistason rakentamisdatan rinnalle niin toimeksiantajalle kuin muillekin kiinnostuneille.

Markkinainformaatio on kuitenkin vain välivaihe työssä, jota käytetään hyväksi, jotta voitaisiin valita tai ehdottaa parhaita markkina-alueita, joille penetroitua. Markkinoiden lisäksi tarkoitus on tehdä kaikista houkuttavimpien markkina-alueiden suurimmista rakennuttajista kilpailija-analyysi ja pyrkiä kuvaamaan täsmällisemmin minkälaisia kilpailijoita kyseisillä markkinoilla on. Kilpailija-analyysi tämän työn laajuudessa ei luonnollisesti voi mennä kovin syvälle eikä sisältää kovinkaan pragmaattista aineistoa vaan lähinnä liikutaan sen tiedon äärellä, jota rakennuttajista voidaan helposti saavuttaa internetin avulla. Keskeistä aineistoa ovat siis rakennuttajien omat sivut, saatavilla olevat taloudelliset luvut viimeisiltä vuosilta sekä mahdolliset lehtijutut ja vuosikertomukset. Tällä menetelmällä yrityksistä pyritään saamaan ainakin sen verran tietoa, että se olisi kenelle tahansa kilpailijalle tai kilpailijaksi tavoittelevalle perusta, avaus rakennuttajaan ja ponnahduslauta omiin syvempiin tutkimuksiin.

Tutkimus toteutettiin sekä kvantitatiivisin että kvalitatiivisin menetelmin. Markkina-alueiden tutkiminen ja analysointi perustui lähestulkoon kokonaan kvalitatiiviseen aineiston hyödyntämiseen, koska alueiden paremmuutta ei voitu mitata suoraan millään kvantitatiivisella metodilla. Tässä osin käytettiin pitkälti kvalitatiivista otetta pyrittäessä havainnoimaan eri lähteistä, mitkä alueet kokonaisuutena olisivat kaikista otollisimmat kilpailullisesti ja kaavoituksellisesti. Kilpailija-analyysissa käytettiin molempia menetelmiä. Taloudelliset luvut ja markkinadata sisälsivät kvantitatiivista materiaalia, johon tosin ei käytetty tiettyä mittaria tai menetelmää. Kilpailijoiden syvempään ymmärtämiseen ja luonteen oivaltamiseen käytettiin puhtaasti kvalitatiivisia metodeja.

Työn alussa käsitellään tutkimsmenetelmät ja ne lähtökohdat, joista tutkimukseen lähdetään. Alussa myös esitellään, millä tavalla ja menetelmillä tutkittua aineistoa on kerätty ja hyödynnetty. Tämän jälkeen siirrytään tutkimuksen teoreettiseen taustaan, jota vastaan tutkimuksen on tarkoitus toteutuksessaan ja taustoissaan nojata. Aineistosta käsitellään ensin markkina-alueet ja ne jaot, joihin on päädytty – ja miksi niihin on päädytty. Markkina-alue analyysien myötä päästään ratkaisemaan, mitkä alueet ovat houkuttelevimmat, jotta voidaan valita niistä kaksi. Tämän jälkeen suoritetaan kilpailija-analyysi valituilta kahdelta houkuttelevimmalta markkina-alueelta suurimpien yritysten osalta. Lopulta käsitellyt asiat nivotaan yhteen

päätelmiksi siitä, mitä on tutkimusongelman ja -kysymysten osalta saatu selville tai mikä on jäänyt selvittämättä. Työstä pyritään myös johtamaan joitain kohtia, joissa jatkotutkimus olisi tarpeellista ja hyödyllistä.

2 Tutkimusongelma, tavoitteet ja menetelmät

Rakentamisesta löytyy Suomessa kohtuullisen paljon tilastotietoa alueellisestikin, mutta tilastot ovat kuitenkin hyvin yleistasoisia. Rakentajilla ja rakennuttajilla taas on paljon käytännönläheistä tietoutta siitä, mitä rakentamisen saralla heidän lähipiirissään tapahtuu. Rakennuttajan kannalta – erityisesti rakennuttajan puntaroidessa siirtymistä tai laajentumista uusille alueille – spesifin markkina- ja kilpailijatilanteen osalta tietämys on tärkeää päätösten tekemisen suhteen. Tästä tarkemmasta tilastollisesta tiedosta on kuitenkin puutetta ja tähän ongelmaan tämä opinnäytetyö pyrkii antamaan vastauksia.

Seuraavassa esitetään mistä lähtökohdista eli tutkimusongelmasta ja -kysymyksistä liikkeelle lähdettiin. Lisäksi esitellään ne tavoitteet, joita tutkimukselle alun perin asetettiin sekä millä metodeilla noihin tavoitteisiin pyrittiin vastaamaan.

2.1 Tutkimusongelma ja tutkimuskysymykset

Tutkimuksen lähtökohtana on aina tutkimusongelma, johon lähdetään selvittämään ratkaisua. Ensimmäinen askel on määrittää tutkimusongelma, johon vastauksia lähdetään etsimään. (Kananen 2008, 11) Tämän opinnäytteen tutkimusongelma on muodostaa tilastollinen käsitys pientalojen gryndaamisen markkinoista ja kilpailijatilanteesta sekä valtakunnan että alueellisella tasolla. Tässä työssä alueellinen jako tarkoittaa kasvukeskuksia ja niiden ympäryskuntia, kuten Tampere ja sitä ympäröivät isommat ja/tai kasvavat kunnat. Työn tarkoituksena on tarkentaa ja vastata siihen, mikä yleisluontoisista rakentamisen tilastoista jää markkinoilla toimivan yrityksen kannalta pimentoon eli yksityiskohtainen tieto.

Tutkimusongelmasta on tutkimuksen suunnan selkeyttämisen vuoksi hyvä johtaa tutkimuskysymyksiä, joiden kautta vastauksia hakemalla päästään tutkimuksen kannalta keskeisiin asioihin. Hyvin määritellyt tutkimuskysymykset auttavat tutkimuksen to-

teuttamisessa ja oikeiden vastausten löytymisessä. (Kananen 2008, 93). Tutkimusongelman kannalta keskeiset kysymykset tässä tutkimuksessa ovat: 1) mikä on pientalojen gryndaamismarkkinoiden tilanne kokonaisuutena eli missä, missä määrin ja kenen toimesta gryndaamista harjoitetaan, 2) mitkä ovat rakentamisen kannalta keskeisimmät maantieteelliset alueet ja niiden rakentamiskohteiden määrä ja rakennuttajien markkinaosuudet sekä 3) ketkä ovat keskeisimmät kilpailijat eri maantieteellisillä alueilla.

2.2 Tutkimuksen tavoitteet

Tutkimuksen tavoitteena on muodostaa kokonaiskuva pientalojen gryndausmarkkinoista sekä valtakunnallisella että erikseen alueellisella (kasvukeskukset) tasolla yksityiskohtaisin tiedoin. Tarkoituksena on saada täsmällistä tietoutta alueellisesti markkinoista ja kilpailijoista sekä vertailla rakentamisen laajuutta suhteutettuna eri alueiden väestön kasvuun eli pyrkiä löytämään mahdollisimman potentiaalisia markkinoita sekä kartoittaa niillä toimivia kilpailijoita. Tutkimus kartoittaa ja jäsentää, mitkä alueet rakentamisen suhteen ovat otollisia pohjautuen väestönkasvuun ja peilaten tätä kasvua alueiden gryndausrakentamisen määrään ja kilpailijarakenteeseen. Aluejaon perusteena käytetään suurimpia kaupunkeja, niiden ympäristöjä sekä näiden asukasluvun kasvua.

2.3 Tutkimusmenetelmät

Tutkimus on tutkimusongelmasta ja kysymyksistä johdettuna luonnollisesti kvantitatiivinen lähtökohdiltaan, sillä tutkimuskysymyksiin saadaan vastaukset vain keräämällä raakadataa rakentamisen määrästä ja yksittäisten rakennuttajien markkinaosuuksista. Lisäksi käytetään yleisiä rakentamiseen ja väestön määrään ja kehitykseen liittyvää numeerista aineistoa. Näin ollen perustana on numeerinen data, jota analysoidaan kvantitatiivisin menetelmin.

Yleisesti ajatellaan ja tutkimuksia toteutetaan, niin että kvalitatiivisin menetelmin kartoitetaan tutkittavaa kohdetta ja sen jälkeen käytetään kvalitatiivista menetelmää varsinaiseen tutkimukseen, sillä kvalitatiivisen tutkimuksen ominaisuuksiin kuuluu vastata kysymyksiin silloin, kun ilmiöstä ei ole tietoa tai luodaan uusia teorioita ja hy-

poteeseja. (Kananen 2008a, 24-25; 30-32.) Toisaalta kvalitatiivista tutkimusta käytetään paljon myös kvantitatiivisen tutkimuksen jatkeena, kun halutaan numeerisen tiedon analyysin jälkeen syventyä johonkin aiheeseen pyrkimällä ymmärtämään sitä tavoilla, joihin kvantitatiivinen tutkimus ei pysty (Kananen 2008a, 24–25). Tässä tutkimuksena pyrkimys on juuri jäljempänä kuvatun kaltainen. Kvantitatiivisin menetelmin pyritään asettamaan raamit eli rakentamisen määrät, rakennuttajien markkinaosuudet ja alueelliset sijoittumiset. Tämän jälkeen pyritään syventymään tiettyihin kilpailijoihin ja perehtymään heidän toimintaansa numeeristen attribuuttien lisäksi kvalitatiivisin menetelmin pyrkien arvioimaan heitä kuin ”persoonina”. Näin toimittaessa käytetään kvalitatiivisia menetelmiä, jotka parhaiten sopivat tilanteisiin, joissa ilmiöstä tai asiasta halutaan hyvä kuvaus tai syvällisempää tietoa. (Kananen 2008a, 30–32.)

3 Otanta ja tutkimuksen toteutus

Koska tutkimusongelmaan ei ollut löydettävissä tutkimuskysymyksiin vastaavia valmiita aineistoja oli pääaineisto luotava itse. Ensisijainen tutkimuksessa käytettävä aineisto on siis ns. primaariaineistoa, joka on kerätty itse nimenomaisesti tätä tutkimusta varten. Tämän pääaineiston lisäksi käytetään tukena jo olemassa olevia eli sekundaarisia tilastollisia lähteitä niin rakentamisesta kuin väestömääristä ja niiden kehityksestä.

Tätä tutkimusta varten kerätty primaariaineisto on valittu harkinnanvaraisella otannalla pyrkien kuitenkin mahdollisimman hyvin huomioimaan, että otos olisi mahdollisimman kattava ja suurilukuinen. Harkinnanvaraiseen otantaan liittyvä riski, ettei otos edusta perusjoukkoa on pyritty näin minimoimaan (Holopainen & Pulkkinen 2015, 36).

Tutkimuksen harkinnanvarainen otos on kaikki 28.9.2016 Etuovi-verkkopalvelussa myynnissä olevat uudisrakennukset, jotka eivät ole kerros- tai pienkerrostaloja. Luotettavan ja riittävän aineiston keräämiseksi vaikutti olevan kaksi vaihtoehtoa: Etuovi tai Oikotie palvelut, joissa asuntojen – niin uusien kuin vanhojenkin myyjät – pääsääntöisesti ilmoittelevat myytävistä kohteista. Etuovi valikoitui pitkälti kahdesta

syystä. Oikotie Sanoma konsernin osana on oletettavissa olevan enemmän pääkaupunkiseudulla ja Etelä-Suomessa käytettävä palvelu ja Etuovi taas edustavampi koko maan laajuisesti. Toisaalta etenkin uudisrakennusten osalta pääsääntöisesti ilmoittelu tapahtuu molemmissa medioissa. Tästä ei tilastollista tietoa ole, mutta aineistoa kerätessä ja täydentäessä tämä tuli havainnoinnin keinoin varsin selväksi. Lisäksi Etuovi mainostaa olevansa maan kattavin palvelu alalla ja sellaisen väittämän markkinoinnin juridiikan kannalta tulisi myös pitää paikkansa etenkin kilpailun Etuoven ja Oikotien välillä ollessa tasaista.

Aineistona 28.9.2016 poimitut uudiskohteet käsittivät kaiken kaikkiaan 3 131 kohdetta, joista 39 poistettiin aineistosta virheellisinä. Syitä olivat mm. se, että vanha kohde oli kirjattu uudisrakennukseksi, uudiskohde oli Espanjassa, pienkerrostalo oli kirjattu rivitaloksi tai kerrostalon kylkeen oli rakennettu pari rivitalo osaketta. Jälkimmäisessä tapauksessa tulkinta oli, että vaikka huoneisto oli rivitalo, niin sen rakennuttaja ei ollut ainakaan kyseisessä kohteessa pientalorakennuttaja, koska suurin osa kohteen asunnoista oli kerrostalohuoneistoja. Aineiston suhteen lähdettiin olettamasta, että lähes kaikki uudistalojen rakennuttajat ilmoittavat sekä Etuovi että Oikotie palveluissa.

Etuovi palvelun markkinatietojen mukaan pientalojen keskimääräinen myyntiaika vuonna 2016 oli noin neljä kuukautta, joten kohteet vaihtuvat noin kolme kertaa vuoden aikana. Jos harkinnanvaraisessa otoksessa oli lopulta – poistettujen virheellisten kohteiden jälkeen – 3 092 kohdetta ja myyntiaika keskimäärin neljä kuukautta tarkoittaisi tämä noin 9 300 kohdetta vuodessa, mikä vastaa lähes kaikkia tilastokeskuksen tilastoimia valmistuneita pientaloja, joita oli 10 738 (Tilastokeskuksen PX-Web-tietokannat 2017). Toki Etuoven markkinapuntarissa ei pysty erottelemaan uudiskohteita ja vanhoja pientaloja, mutta hyvällä syyllä voidaan todeta, että otoksen tilastoyksiköt vastaavat lähes koko populaatiota tuona hetkenä, jolloin otos on otettu.

Tutkimusaineisto siirrettiin Etuovi-palvelusta Word-dokumenttiin. Tämän jälkeiseen vaiheeseen liittyy tutkimuksen reliabiliteettiin liittyvät suurimmat kysymykset ja riskit. Ensinnä tiedot tuli muokata Wordissa muotoon, joka soveltuisi niiden edelleen siirtämiseen Excel-taulukkoon analysointia varten. 3 131 kohteen tietojen järjesteleminen käsipelillä väistämättä tarkoittaa sitä, että riski tietojen katoamiseen yhdellä

virhenäppäyksellä on mahdollinen. Osa kohteista taas poistettiin siitä syystä, että ne eivät soveltuneet aineistoon eli olivat jo alkuperäisessä aineistossa väärin. Kaiken kaikkiaan alkuperäisen aineiston ja Exceliin päätyneen aineiston kohdemäärien erotus on 39 kpl. Koska poistetuista kohteista ei pidetty erikseen kirjaa, on mahdollista, että tässä on mukana myös joitakin inhimillisestä erehdyksestä johtuvia poistumisia. Toisaalta aineiston laajuuden huomioiden 39 kpl Word- ja Excel-versioiden erotuksena on vain 1,25 prosenttia kokonaismäärästä. Ja suurin osa poistetuista kohteista on nimenomaisesti väärin alun perin tallennettuja tai muutoin aineistovaatimusten kannalta epäkuranttia, kuten uudistalo Espanjan aurinkorannikolla.

Edelleen aineistonkeruuseen liittyy suurempi reliabiliteettiongelma aineistonkeruun seuraavaan vaiheeseen liittyen. Suurimmassa osassa tilastoyksiköistä Etuovi-palvelussa ei ollut ilmoitettu, kuka kohteen rakennuttaja oli, joten tämä tieto oli erikseen kerättävä internetistä. Mikäli tieto löytyi internetistä, ei reliabiliteetin suhteen ollut ongelmaa. Korkeintaan virheen mahdollisuus oli jälleen inhimillinen. Mutta suuressa osassa kohdetiedoissa ei ollut mainintaa rakennuttajasta eikä rakennuttajaa pystytty myöskään löytämään internetin kautta. Mikäli nämä olisi jätetty tarkastelun ulkopuolelle, olisi tutkittavien kohteiden määrä jäänyt merkittävästi alhaisemmaksi, joten näissä tapauksissa asiaa tiedusteltiin kohteen välittäjiltä. Näin toimittiin 365 kohteen kohdalla, joista 141 tapauksessa saatiin vastaukset. Kohteista 390 jäi ilman rakennuttajatietoja, koska tietoja kerätessä ei ehditty selvittää rakennuttajaa ennen kuin myytävä kohde oli poistunut palveluista eli myyty.

Kaiken kaikkiaan aineistosta siis 755 kohteen (24 %) rakennuttaja tietoja ei ollut myynti-ilmoituksessa tai pystytty selvittämään internetin kautta. Näistä 365 kohdesta lähetettiin selvityspyyntö välittäjälle, joista vajaaseen puoleen (38 %) saatiin vastaus. Tässä kuitenkin reliabiliteetin kannalta ongelma, koska on oletettavaa, että kaikki välittäjät eivät osaa tai huomaa tehdä eroa rakentajan ja rakennuttajan välille. Joka tapauksessa tällä tavalla saatiin lisää rakennuttajatietoja. Lopulta rakennuttajan osalta selvittämättömiksi jäi 614 kohdetta eli juuri alle viidennes kokonaisaineistosta. Nämäkin kohteet pidettiin aineiston osana, jotta saadaan markkinoista oikea kuva, vaikkakin jokainen puuttuva rakennuttajatieto heikentää jossain määrin markkinaosuustiedon luotettavuutta.

Aineiston käsittelyn tässä vaiheessa aineisto siirrettiin Excel-tiedostoon lisätietojen syöttöä, aineiston käsittelyä ja analysointia varten. Lisäksi kerättiin Tilastokeskuksen tietokannasta tiedot Suomen kunnista väkilukuineen viimeiseltä neljältä vuodelta tarkoituksena kartoittaa ja määritellä rakentamisen kasvualueet alkuperäisen aineiston markkina- ja kilpailija-analyysia varten. (Tilastokeskuksen PX-Web-tietokannat. 2017.) Apuna alueiden määrittelyssä käytettiin Suomen karttaa. Lähtökohtana oli ottaa, jotta tutkimus saataisiin rajattua hallittavaksi, kymmenen suurinta kasvavaa kaupunkia tai kaupunkia ympäröivää seutua tai vastaavaa. Alueiden ja kaupunkien tarkastelun jälkeen kymmenentenä tarkasteltavaksi otettiin Turun ympäristö, jossa on useita pienempiä kuntia, joista osa kasvaa hyvää vauhtia Turun vetämänä. Tämä alue koettiin niin vetovoimaiseksi, että se haluttiin mukaan. Toinen vaihtoehto olisi ollut väkiluvultaan yhtä suuri Lahti.

Validiteetti

Validiteetilla viitataan tutkimuksen oikeanlaista kysymyksenasettelua; kysytäänkö siis oikeita asioita oikein muotoilluilla kysymyksillä. Validiteetin rooli muutoinkin korostuu erityisesti laadullisessa tutkimuksessa reliabiliteetin sijasta ja päinvastoin. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.) Tässä tutkimuksessa validiteetti korostuu lähinnä siinä osassa kilpailija-analyysia, jossa pyritään havainnoimaan kilpailijoita numeeristen arvojen lisäksi siinä minkälaisia yritykset ovat markkinoilla ”luonteeltaan”. Validiteetti tarkoittaa mittarin pätevyyttä mitata juuri sitä, mitä sen on tarkoitus ja tältä osin tilastollinen materiaali vastaa parhaalla mahdollisella tavalla tähän. (Kvanti-MOTV 2008.)

Reliabiliteetti

Reliabiliteetilla tarkoitetaan tutkimuksen kykyä tuottaa ei-sattumanvaraisia tuloksia eli pitkälti tutkimuksen toistettavuutta. Reliabiliteettia voitaisiin testata erilaisin menetelmin, kuten tutkimuksen toistolla, (Valli 2015, 139) mutta tässä tutkimuksessa huomioiden tutkimusaineiston laajuuden ja opinnäytetyön suppeuden, olisi tämä jotakuinkin mahdotonta.

Kokonaisuutena tutkimuksen harkinnanvarainen otos on varsin laaja, lopullisessa aineistossa on 3 092 tilastoyksikköä. Holopaisen ja Pulkkinen (2015) esittämän virhe-

marginaalitaulukon (taulukko 1) mukaan yli 3 000:n otoskoon ylittävän aineiston virhemarginaali pitäisi maksimissaan olla 1,8 prosenttiyksikköä. Harkinnanvarainen otos myös kattaa lähes kaikki kyseisenä hetkenä myynnissä olleet uudispientalot, joten perustaltaan kyseessä olevan numeerisen ja tilastollisen aineiston luotettavuus on erittäin korkea.

Taulukko 1. Virhemarginaalitaulukko. Holopainen & Pulkkinen 2015.

Virhemarginaalitaulukko																							
		Otoskoko																					
%-luku	30	50	75	100	125	150	200	250	300	400	500	600	700	800	900	1000	1250	1500	2000	2500	3000		
1 tai 99	3,7	2,8	2,3	2,0	1,8	1,6	1,4	1,2	1,1	1,0	0,9	0,8	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4		
2 tai 98	5,2	4,0	3,2	2,8	2,5	2,3	2,0	1,7	1,6	1,4	1,2	1,1	1,0	1,0	0,9	0,9	0,8	0,7	0,6	0,5	0,5		
3 tai 97	6,4	4,8	3,9	3,4	3,0	2,8	2,4	2,1	1,9	1,7	1,5	1,4	1,3	1,2	1,1	1,1	0,9	0,9	0,7	0,7	0,6		
4 tai 96	7,3	5,6	4,5	3,9	3,5	3,2	2,7	2,4	2,2	1,9	1,7	1,6	1,5	1,4	1,3	1,2	1,1	1,0	0,9	0,8	0,7		
5 tai 95	8,1	6,2	5,0	4,3	3,9	3,5	3,0	2,7	2,5	2,1	1,9	1,7	1,6	1,5	1,4	1,4	1,2	1,1	1,0	0,9	0,8		
6 tai 94	8,9	6,7	5,5	4,7	4,2	3,8	3,3	3,0	2,7	2,3	2,1	1,9	1,8	1,6	1,6	1,5	1,3	1,2	1,0	0,9	0,9		
8 tai 92	10,1	7,7	6,2	5,4	4,8	4,4	3,8	3,4	3,1	2,7	2,4	2,2	2,0	1,9	1,8	1,7	1,5	1,4	1,2	1,1	1,0		
10 tai 90	11,2	8,5	6,9	6,0	5,3	4,8	4,2	3,7	3,4	2,9	2,6	2,4	2,2	2,1	2,0	1,9	1,7	1,5	1,3	1,2	1,1		
12 tai 88	12,1	9,2	7,5	6,4	5,8	5,2	4,5	4,0	3,7	3,2	2,9	2,6	2,4	2,3	2,1	2,0	1,8	1,6	1,4	1,3	1,2		
15 tai 85	13,3	10,1	8,2	7,1	6,3	5,8	5,0	4,4	4,1	3,5	3,1	2,9	2,6	2,5	2,3	2,2	2,0	1,8	1,6	1,4	1,3		
20 tai 80	14,9	11,4	9,2	7,9	7,1	6,5	5,6	5,0	4,5	3,9	3,5	3,2	3,0	2,8	2,6	2,5	2,2	2,0	1,8	1,6	1,4		
25 tai 75	16,1	12,3	10,0	8,6	7,7	7,0	6,0	5,4	4,9	4,3	3,8	3,5	3,2	3,0	2,8	2,7	2,4	2,2	1,9	1,7	1,6		
30 tai 70	17,1	13,0	10,5	9,1	8,1	7,4	6,4	5,7	5,2	4,5	4,0	3,7	3,4	3,2	3,0	2,8	2,5	2,3	2,0	1,8	1,6		
35 tai 65	17,8	13,5	11,0	9,5	8,4	7,7	6,7	5,9	5,4	4,7	4,2	3,8	3,5	3,3	3,1	3,0	2,6	2,4	2,1	1,9	1,7		
40 tai 60	18,3	13,9	11,3	9,7	8,7	7,9	6,8	6,1	5,6	4,8	4,3	3,9	3,6	3,4	3,2	3,0	2,7	2,5	2,1	1,9	1,8		
45 tai 55	18,6	14,1	11,4	9,9	8,8	8,0	6,9	6,2	5,7	4,9	4,4	4,0	3,7	3,5	3,3	3,1	2,8	2,5	2,2	2,0	1,8		
50	18,6	14,2	11,5	9,9	8,9	8,1	7,0	6,2	5,7	4,9	4,4	4,0	3,7	3,5	3,3	3,1	2,8	2,5	2,2	2,0	1,8		

Virhemarginaalit (\pm) prosenttiyksikköinä, kun erehtymisriski on 5 %.

4 Markkina-analyysin teoriaa

Markkina-analyysin pohjana on aina dataa, mutta ilman sen huolellista analysointia, data on jokseenkin hyödytöntä. Pääsääntöisesti markkina-analyysi parhaimmillaan yhdistelee erilaista dataa, jotta saadaan kokonaiskuva tilanteesta ja pystytään vetämään pidemmälle ja tarkempia johtopäätöksiä kerätystä tiedosta. (Lotti 2001, 26–

27). Tällainen tieto koostuu muun muassa kokonaismarkkinoista, markkinaosuuksista, kehitysennusteista, asiakkaiden käyttäytymisestä ja asenteista sekä näiden lisäksi esimerkiksi kohderyhmä, brändin asema ja imagotietoudesta. Analyysiin yleisesti kuuluu myös jatkuvuus tiedonkeräämisessä, jolloin tulevaisuutta voidaan pyrkiä ennustamaan ja toimintamalleja muokkaamaan tämän mukaisesti. (Lotti 2001, 27–28).

Tämän tutkimuksen laajuudessa on mahdotonta ottaa huomioon kaikkia yllä mainittuja аспекteja ja toisaalta myös osa niistä ei ole tutkimuksen kannalta tarkoituksenmukaisia. Tässä tutkimuksessa on tarkoitus taustoittaa kokonaismarkkinoiden tilaa, jonka pohjalta voidaan tehdä kilpailija-analyysiä ja muutoinkin vetää johtopäätöksiä siitä, mitä uudisrakentamisessa tapahtuu. Tutkimusongelma on siis rajattu tähän ja sen mukaisesti tehty tiedonkeruu, analysointi, käsitys nykytilasta ja päätökset niistä. Usein markkina-analyysi perustuu toistettavuuteen, mutta tässä lähestymistapa on kattava kertaluonteinen otos, josta tuloksia lähdetään etsimään (Lotti 2001,107).

Tietoa nykymaailmassa leimaa enemmänkin paljous kuin puute ja silti markkina-analyysissa yleensä kovin helposti törmätään siihen, että vaikkakin tietoa on paljon, ei se monastikaan ole sellaisenaan tai ollenkaan hyödynnettävissä. Markkinatieto on joka tapauksessa yrityksen menestyksen avainsana (Vaarnas ym 2005, 18-19) Datan keräysvaihe voidaan helposti nähdä kaikkein kriittisimpänä vaiheena: väärä alkuasetelma johtaa vääriin tuloksiin, jotka edelleen johtavat vääriin päätöksiin (Kotler & Keller 2009, 66). Aineiston keräämisessä on alkuun määriteltävä selkeästi tiedonkeruu ja mittausprosessi eli mitä tietoa kerätään, mitä varten ja kenelle (Lotti 2001, 106).

Markkina-analyysillä voidaan saavuttaa merkittävää tietoutta markkinaympäristöstä, mikä edesauttaa tiedonomaajan edellytyksiä menestyä markkinoilla. Analyysillä on tavoitettavissa muun muassa markkinapotentiaali, kysyntä, kilpailutilanne ja markkinaosuudet; tätä myötä myös kilpailijat, joista yrityksen tulee valita ne, jotka itselle vaikuttavat keskeisimmiltä kilpailijoilta. (Vaarnas ym 2005, 36–40.) Markkina-analyysin avulla voi selvittää myös markkinoiden yli- tai alikysyntää (Kotler 1990, 12).

Markkina-analyysiin yhdistetään yleisesti markkinatutkimus keskeisenä – jopa irrottamattomana osana – koska se yleensä syventää markkina-analyysin toimialaasiota

asiakastuntemuksen suuntaan. Markkinatutkimuksella saadaan oikein toteutettuna tietoa kohdeyleisöstä, joka etenkin kuluttajamarkkinoilla on keskeistä. Erityisesti toimitaessa volyymimarkkinoilla. Näin ollen osataan paremmin määritellä kohdemarkkinoita ja heidän käyttäytymistään. (Lotti 2001, 28–30.)

Tämän tutkimuksen laajuudessa markkinatutkimuksen liittäminen osana olisi työmäärältään mahdotonta. Toisaalta tämän tutkimuksen tarkoitus on ensisijaisesti analysoida ja määritellä markkinoita – ja etenkin potentiaalisia sellaisia pientalojen gryn-daamisen näkökulmasta eikä pyrkiä tutkimaan minkälaisia talojen tulisi olla. Markkina-tutkimuksen tarkoitus on tässä nimenomaisesti tutkia markkinat, kilpailijat ja markkinoille pääsyn helppous tai vaikeus, jotka ovat markkinatutkimuksen keskeisiä peruslähtökohtia erityisesti toimeksiantajan pyrkiessä tunkeutumaan uusille markkinoille (Vaarnas ym 2005, 40).

Tässä tutkimuksessa markkina-analyysistä hyödynnetään suurimmaksi osaksi vain markkinaosuuksia sekä valtakunnallisella tasolla että alueellisesti. Tarkoituksena on suurelta osin luoda pohjaa kilpailija-analyysille muodostamalla käsitys eri alueiden suurimmista toimijoista. Toki markkina-analyysi sisältää tässä myös valittujen alueiden kuntien kaavoituspolitiikkaan ja -tilannetta, jotta saataisiin käsitys, mitkä alueista kokonaisuudessaan vaikuttaisivat houkuttelevimmilta. Jossain määrin markkina-analyysissä otetaan kantaa myös markkina-alueiden suurimpien yritysten luonteeseen. Tällaisia ovat esimerkiksi yrityksen koko ja toiminnan laajuus rakentamisen eri osa-alueilla tai maantieteellisesti.

5 Kilpailija-analyysin teoria

Markkina-analyysi on keskeinen osa markkinatutkimusta. Nykypäivänä tietoa on usein riittämiin, mutta kyse on enemmänkin siitä, hyödynnetäänkö sitä. Toinen olennainen asia on miten ja millä asteella hyödyntäminen tapahtuu. Lotti (2001) kuvaa kirjassaan Tehokas markkina-analyysi tietoa pyramidina, jonka pohjalla on kerätty raakadata. Datasta saadaan tietoa vasta, kun se on tutkittu, ja tämän prosessin seurauksena muodostuu tietämystä. Ylimpänä Lotin pyramidissa on viisaus. (Lotti 2001, 20–23.) Toiminnallisesti asia voidaan esittää järjestyksessä tiedonkeruu, analysointi, presentaatio ja päätöksenteko (Kotler & Keller 2009, 63–64).

Tietotyypeittäin data voidaan jakaa primaariseen ja sekundaariseen. Sekundaarisen tiedon käyttö on halvempaa ja keruu huomattavasti helpompaa, mutta monesti juuri tietynlaista tietoa ei ole saatavilla, joten päästäkseen tutkimukselliseen päämäärään yrityksen on luotava tai ostettava itse primaarista dataa. (Kotler & Keller 2009, 64–65.)

Markkinoiden muutos viime vuosituhannen loppu puolella on tehnyt kilpailija-analyysistä yhä keskeisemmän osan yritysten tietoarsenaalia. Maailmankaupan asteittainen vapautuminen ja kilpailun koventuminen ovat muokanneet markkinoita merkittävästi. Lähes viime vuosituhannen lopulle markkinat olivat tietynlaista plussumma peliä – ”kaikki mitä markkinoille työnnettiin, meni kaupaksi”. Markkinat kasvoivat helpommin. Nykyisin jo yhä kiihtyvä tuotekehittely ja lähes täysin avoimet markkinat sekä asiakkaiden tietty kuluttamisen kylläntymispiste tarkoittaa, että markkinat ovat monesti nollasummapeliä: kasvu on otettava kilpailijoilta tai he ottavat sen sinulta. (Kotler 1990, 216.)

Yleensä kilpailija-analyysissä ongelmaksi nousee primaaritiedon puute ja se, ettei sekundaarinen tieto riitä tai ole riittävän spesifiä. Näin ollen kunnollisen kilpailija-analyysin muodostamiseen tarvitaan tiedonkeruuta. (Lotti 2001, 15-16) Tämän primaaritiedon pohjalla on kuitenkin jo hyvä käyttää olemassa olevaa sekundaarista tietoa. Näin pystytään jo mahdollisesti tarkentamaan mitä tarvitaan. Primaaridatan keruussa haasteellisinta on usein etukäteismäärittely siitä mitä tietoa tarvitaan sekä riittävä raja. Nykyisin tietoa vaivaa enemmän paljous kuin niukkuus. Väärin määritellyt tiedonkeruutavoitteet myös johtavat harhaan heti primaaridatan keruuvaiheessa, joten todennäköisesti datasta vedettävät johtopäätöksetkään eivät voi osua oikeaan tai olla täsmällisiä (Lotti 2001, 17-18)

Yksi markkina-analyysin osakokonaisuuksista on tuntea kilpailijat ja markkinoiden jakautuminen eli markkinaosuudet ja erityisominaisuudet. Erityisen korostuneeksi edellä mainittu tieto tulee yrityksen pyrkiessä uusille markkinoille joko maantieteellisesti tai tuotekategorialisesti. (Lotti 2001, 58–61.)

Markkinaosuusdatassa olennaista on myös niiden muutokset seurantavälillä, sillä niistä voidaan oman toiminnan lisäksi päätellä myös kilpailijoiden toiminnan tuloksellisuutta ja mahdollisesti myös asiakkaiden tarpeita (Lotti 2001, 57–59).

Kilpailijan analysoinnin kohteita ovat tärkeimmät taloudelliset tunnusluvut, tuotteet ja niiden hinta/laatu suhde sekä yrityksen johto ja organisaatio (Lotti 2001, 61). Kilpailija-analyysi voidaan jakaa tietyllä tavalla ajalliseen jatkumoon sen mukaan mitä analysoidaan. Tärkeintä on alkuun tietää missä mennään markkinoilla ja mikä on oma positio yrityksellä, mikäli sellaista vielä edes on. Kilpailijoiden ymmärtämisen näkökulmasta on usein hyvä tietää mistä yritys on tullut eli sen historiallinen tausta. Lopulta, jotta tiedostettaisiin mitä yrityksen on tehtävä voittaakseen markkinaosuuksia ja kilpailijansa, on tiedostettava, miten kilpailijat aikovat tulevaisuudessa toimia ja kuinka he mahdollisesti reagoivat yrityksen toimenpiteisiin markkinoilla. (Kotler 1990, 216–218).

Nykytilan määrittämiseen liittyy läheisesti markkinaosuustarkastelu, jonka tulisi sisältää ainakin jonkinlaista ajallista syvyyttä, jotta voidaan arvioida mihin suuntaan tuotteet/yritykset ovat menossa (Lotti 2001, 11). Nykytilan määrittämisessä on otettava kantaa yleisesti markkinoihin. Mikä on taloudellinen tila kohde markkinoilla ja tätä myötä markkinapotentiaali. Asiakkaiden toiveet ja odotukset omasta taloudestaan vaikuttavat myös nykytilanteen arvioimisessa. (Lotti 2001, 54.)

Yrityksen kannalta on tärkeää lähteä kilpailija-analyysissä liikkeelle määrittelemällä ketkä ovat sen kilpailijoita. Puisten omakotitalojen valmistaja voisi määritellä kilpailijoihinsa kymmenin eri variaatioin kilpailijajoukkoja. Luonnollisin ja tavallaan täsmällisin olisi valita kilpailijoihinsa puutalovalmistajat. Toisaalta hyvin läheiseltä kuulostaisi varmaankin myös kaikki omakotitalojen valmistajat tai niiden lisäksi myös vanhojen omakotitalojen myyjät, rivitalo- ja kerrostalovalmistajat. Nämä kaikki voitaisiin jaotella tietenkin eri alueellisiin tai hinnallisiin perustein. Se, miten yritys kilpailijansa edellä mainituin esimerkin mukaisin vaihtoehtoin määrittelee, vaikuttaa luonnollisesti myös siihen minkälaisia tuloksia analyysissä saavutetaan (Kotler 1990, 217).

Nykytilaan vaikuttaa se minkälaiset markkinat ylipäättään ovat. Markkinaosuudet ovat keskeistä tietoa, kuten myös se kuinka paljon toimijoita markkinoilla on. Mikäli kilpailijoita ei ole montaa on markkina yleensä hyvin kilpailtu ja vaikeampi penetroitua. Jos kilpailijoita on paljon, on markkinoille pääsy yleensä huomattavasti helpompaa. (Kotler 1990, 219–220.)

Kilpailijoiden strategiat on tunnettava, jotta voidaan määritellä minkälaisin ”asein” he kilpailua käyvät. Yleensä yrityksillä on tiettyjä painopistealueita, jotka on pyrittävä erottelemaan. Tärkeää olisi myös pystyä määrittelemään millä hinnalla kilpailija kauppaa käy eli mitkä ovat yrityksen kannattavuusvaatimukset. Hinnalla kilpailtaessa tällä voi olla äärimmäisen suuri merkitys. (Keller 1990, 215.) Nykytilan määrittämisessä ja suunnitellessa tulevia toimenpiteitä suuri painoarvo on luonnollisesti millaisin resurssein kilpailijat ja yritys itse toimivat. Ilman riittäviä resursseja tuskin kannattaa alkaa haastaa isoa yritystä, jolla on verrattuna lähes rajattomat resurssit. (Vaarnas ym 2005, 40–41.)

Nykytilan arviointiin kuuluu luonnollisesti myös SWOT-analyysi ainakin keskeisimmistä oletetuista kilpailijoista. SWOT analyysissä on pyrittävä saavuttamaan käsitys kilpailijoiden vahvuuksista ja heikkouksista sekä uhista ja mahdollisuuksista. (Lotti 2001, 60–61). Erityisen tärkeitä tietoja ovat yritysten keskeisimmät taloudelliset luvut, asiakkaat, alueellinen kattavuus sekä mainonnan ja myynnin toimenpiteet (Lotti 2001, 61). Tärkeimpien tunnuslukujen joukkoon olisi saatava tiedot myynnistä, markkinaosuudesta, voittoprosentti, sijoitetun pääoman tuotto, kassavirta, uusinvestoinnit, kapasiteetin käyttöaste. Kaikkien näiden lukujen saaminen saattaa olla vaikeaa. Isommat yritykset erityisesti julkisesti noteeratut julkaisevat itse lukujaan säännöllisesti, mutta mitä pienempiin yrityksiin mennään, sitä vaikeampaa on päästä kiinni kaikkiin edellä mainittuihin lukuihin, mutta mitä useamman luvun kilpailijoista saa sitä enemmän avautuu tietoa kilpailijan vahvuuksista ja heikkouksista. (Kotler 1990, 227.)

Tulevaisuus

Kilpailijoiden tavoitteiden tunteminen määrittelee todennäköisesti pitkälti sen, mihin kyseinen kilpailija aikoo tulevaisuudessa ja näin ollen minkälainen kilpailija-asetelma tämän kilpailijan kanssa muodostuu, kunhan omat tavoitteet ovat selvillä. (Kotler 1990, 217). Kilpailijoiden tuotekehitys, markkinointi ja tavoitteet kertovat paljon siitä mihin suuntaan kilpailijaa ollaan markkinoilla viemässä (Lotti 2001, 61).

Kilpailijoiden tavoitteiden ja toimintamethodien tunteminen voi olla erittäin hyödyllistä tulevaisuutta ajatellen. Kun nykyhetken ja historian perusteella on muodostettu

käsitystä kilpailijoista, tulisi myös olla käsitys siitä, miten yrityksen omat toimenpiteet tulevaisuudessa vaikuttavat kilpailijoihin. Markkinaosuuksien kaappaamisen suhteen on tiedettävä, millaiseen puolustukseen kilpailija ryhtyy. Kotler (1990) lokeroi kilpailijat neljään ryhmään sen mukaan, kuinka ne vastaavat kilpailuun: 1) pidättäytyvä, 2) valikoiva, 3) tiikeri ja 4) satunnainen.

Kilpailijoiden suhteen on muistettava myös kokonaisuus – kilpailu on hyvästä, se auttaa jokaista alalla kehittymään. Ilman kilpailua ala yleensä hiljalleen taantuu, johtui kilpailun puute mistä syystä hyvänsä. Kotler (1990) kehottaakin hyökkäämään, jos mahdollista niin kutsutusti huonojen kilpailijoiden kimppuun ja olemaan ”tuhoamatta” hyviä kilpailijoita. Esimerkiksi ahdinkoon joutuneet kilpailijat saattavat myydä toimintansa jollekin isommalle ja vaarallisemmalle kilpailijalle. Hyvät kilpailijat ovat kuin sparraajia. Niiden pyrkimys on kehittyä eikä vain ostaa osaamista, ne ovat koulullisen ennalta-arvattavia ja yllätyksettömiä. (Kotler 1990, 234–5.)

6 Pientalojen gryndausmarkkinat

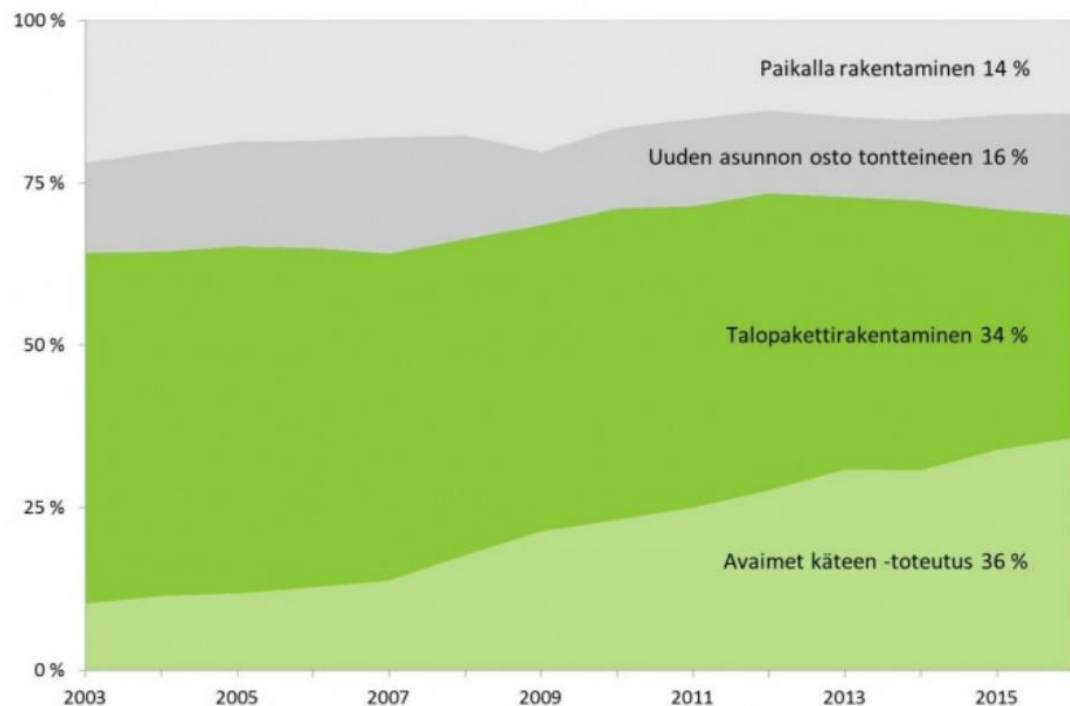
Tutkimuksessa otantana käytettiin yhden päivän myynnissä olevia uudiskohteita, joita kaiken kaikkiaan oli 3 131 ja virheellisten – tai mahdollisesti kadonneiden – jälkeen jäi analysoitavaksi 3 092 kappalletta.

Gryndauksella tässä tarkoitetaan sitä, että rakennuttaja hankkii tontin ja rakennuttaa sille valmiin asunnon, joka sitten tulee välitettäväksi joko rakennuttajan itsensä tai kiinteistövälittäjän kautta myyntiin. Rakennuttajan ei itse tarvitse välttämättä rakentaa taloa vaan usein eriasteisesti käytetään urakoitsijoita. Rakennuttajan kannalta suurin ero nykyisin vallalla olevaan tapaan toimia on se, että rakennuttaja ei valmista taloa yksittäiselle asiakkaalle, kuten avaimet käteen periaatteella tms. rakennettaessa, vaan asunto rakennetaan ilman tilaajaa suoraan markkinoille.

Omakotitalojen rakentamisessa saattaa näiltä osin olla tapahtumassa myös käänne sen suhteen mikä omakotitalon rakentamisen toteutustapa tulevaisuudessa saa eniten sijaa. Tämän vuosituhannen ajan ns. talopakettirakentaminen on ollut vallitseva, mutta prosenttiosuudeltaan jatkuvasti kovaa vauhtia supistuva tapa.

Toteutustapa on perustunut siihen, että suuret elementit toimitetaan asiakkaalle, joka itse toimii urakoitsijana hoitaen muun. Vielä kymmenen vuotta sitten (2006) puolet omakotitaloista rakennettiin kyseiselle tavalla. Sen jälkeen avaimet käteen rakentaminen on koko ajan vallannut alaa vihdoin 2016 ohittaen talopakettirakentamisen prosenttiosuudessa (Kuvio 1). Samalla viimeisen seitsemän vuoden aikana gryndaus ("uuden asunnon osto tontteineen") on prosentuaalisesti kasvanut merkittävästi erityisesti viimeisten kolmen vuoden aikana. Gryndaamalla rakennettiin 2009 n. 10 % omakotitaloista ja 12 %:a 2013 ja 2016 jo 16 %. Suuntaus näyttäisi rakentamisessa olevan kuten muussakin kuluttamisessa; siirtymää yhä valmiimpaa ja ostajalta vähemmän aikaa vaativaan. Näin ollen voitaisiin olettaa talopakettirakentamisen edelleen hiipuvan, avaimet käteen toteutuksen vielä jonkin verran kasvaessa, mutta gryndauksen kasvaessa vielä enemmän.

Kuvio 1. Suomi rakentaa 2016



6.1 Markkina-analyysi

Markkina-analyysi tehdään tutkimuksessa koko aineistosta, mutta aineiston laajuuden ja käytännön hyödyn vuoksi keskitytään suurimpiin kaupunkeihin ja kasvukeskuksiin. Rakentamisen potentiaalin tutkimisen näkökulmasta koko Suomen tutkiminen olisi hyödytöntä – etenkin toimeksiantajan puolesta – erityisen suuren osan rakentamisesta keskittyessä kasvukeskuksiin.

Analyysissä siis keskitytään suurimpiin rakentamisen keskittymiin. Alueet on valittu väkiluvun ja kasvun perusteella. Mukana ovat suurimmat kaupungit Helsinki, Espoo, Tampere, Vantaa, Oulu, Turku ja Jyväskylä. Lisäksi tarkemmassa analyysissä ovat pääkaupunkiseudun, Tampereen ja Turun ympäristöt.

Pääkaupunkiseudun ympäristöön valittiin kuuluvaksi Kirkkonummi, Vihti, Nurmijärvi, Hyvinkää, Tuusula, Kerava, Järvenpää ja Sipoo. Tällä alueella asuu tilastokeskuksen mukaan 292 156 asukasta eli enemmän kuin Suomen toiseksi suurimmassa kunnassa, Espoossa. Viimeisen kolmen vuoden aikana väkiluku on kasvanut 6 057:llä eli 2,07 % kolmessa vuodessa. (Tilastokeskuksen PX-Web tietokanta 2017.)

Tampereen ympäristökunnista valittiin Ylöjärvi, Nokia, Pirkkala, Lempäälä, Valkeakoski ja Kangasala, joissa 2016 vuoden lopussa asui yhteensä 160 453 asukasta ja tämä alue voittaisi vertailussa seitsemänneksi suurimman kaupungin, Jyväskylän, yli 20 000 asukkaalla. Tampereen ympäristön väestönkasvu on Suomessa todella kovaa, 2,7 % kolmen vuoden aikana. Kasvussa alue jää jälkeen lähinnä seitsemälle suurimmalle kaupungille ja parille Pääkaupunkiseudun kunnalle. (Tilastokeskuksen PX-Web tietokanta 2017.)

Turun ympäristö, johon kuuluu Kaarina, Lieto, Naantali, Paimio, Raisio ja Parainen otettiin mukaan tarkempaan vertailuun kokonsa, kohtuullisen kasvun, mutta erityisesti myös itsensä Turun takia. Vertailussa Turun ympäristö ja Lahti vaikuttivat molemmat melko houkuttelevilta, mutta luontevammalta, ja tutkimuksen analyysin helpottamisen näkökulmasta, Turun ja sen ympäristön yhtenäisenä alueena tuntui järkevämmältä vaihtoehdolta kuin ottaa mukaan Turku ja Lahti. Myös Turun ottaminen mukaan ilman sen vahvaa ympäristöä saattaisi jättää aukkoja tutkimukseen Turun potentiaalin suhteen. Valituissa Turun ympäristökunnissa asui 2016 lopussa 121 618 asukasta ja väestönkasvu oli kolmen vuoden aikana 0,96 %. (Tilastokeskuksen PX-Web tietokanta 2017.) Turun seudun osalta Paraisilta ei aineiston keruu hetkellä löytynyt myynnissä yhtään kohdetta.

Tutkimuksessa olevat uudiskohteet, 3 092 kappaletta, sisälsivät asuineliöitä noin 250 000, joiden yhteenlaskettu hintapyyntö oli 733,7 miljoonaa. Aineistosta nousi välittömästi esiin kaksi poikkeamaa: Espoo suurimpana pientalorakentamisen keskittymänä ja Jyväskylä, joka asukasluvuunsa nähden nousi poikkeavan selvästi esiin. Espoossa kohteita oli myynnissä 283 kpl, joka vastasi tutkimusaineistosta 9,2 % määrällisesti. Neliöiden osalta Espoo vastasi 9,9 % aineistosta ja euromääräisesti peräti 13,6 prosenttia, mikä on huomattava osuus verrattuna siihen, että Espoon väkiluku on 5 % koko Suomen väkiluvusta. Suhteellisesti verrattuna suurin poikkeama oli kuitenkin Jyväskylä – vajaalla 140 000 asukkaalla kaupunki vastaa 2,5 % Suomen

väestöstä – jonka kohteiden määrä, neliömäärä ja euromääräinen osuus pientalotuotannosta aineiston pohjalta vastasi reilua 7,5 prosenttia eli väkilukuun suhteutettuna osuus kolminkertainen.

6.2 Markkinat koko Suomi

Aineiston pohjalta kokonaisrakentamisen euromäärä oli 734 miljoonaa. Tästä 434 miljoonaa sijaitsi valituilla kasvualueilla, 59,1 % kokonaisuudesta. Valittujen kymmenen alueen väestönkasvu viimeisen kolmen vuoden aikana oli yhteenlaskettuna 83 446, kun koko Suomen väestönkasvu oli 55 798 eli käytännössä muun Suomen osalta väestön määrä laski 27 648 asukkaalla. (Tilastokeskuksen PX-Web tietokanta 2017.) Tämä ei tietenkään tarkoita, etteikö muualla Suomessa rakennettaisi – erityisesti pientaloja – mutta volyymit ovat kuitenkin suurissa kasvukeskuksissa.

Koko Suomen osalta aineistossa oli siis kohteita mukana 3 092 kpl neliömäärältään 249 543 m² ja arvoltaan pyyntöhinnan mukaan 733 735 482 €. Tietoja rakennuttajasta ei saatu 617 tapauksessa, 20 % kokonaismäärästä. Rakennuttajista 36 oli yksityishenkilöitä. Yksityishenkilöt poislukien rakennuttajia kaiken kaikkiaan oli 355, joten toimijoita alalla on varsin paljon ja erittäin suuri osa rakennuttajista toimijoina pieniä. Toisaalta vastapainona on hyvinkin suuria rakennuttajia, kuten Suomen mittakaavassa jättiläisen asemassa oleva YIT.

Valtakunnan osalta aineiston pohjalta selkeä markkinajohtaja on YIT (taulukko 2), jolla oli myytävänä tarkasteluhetkellä 108 kohdetta. Näistä 92 oli rivitalokohteita ja 16 paritaloja. Yhteensä neliömääräisenä YIT:llä oli myynnissä 8 002 neliötä 30,6 miljoonan euron edestä. Euroissa laskettuna YIT:n markkinaosuus markkinajohtajana pientalojen gryndausrakentajana on 4,2 %, joten tämäkin kertoo markkinoiden olevan hyvin pirstaleiset. Toimijoita on paljon ja markkinaosuudet valtakunnallisesti hyvin pieniä. Toiseksi suurin rakennuttaja – EKE-rakennus oy – sai markkinaosuudeksi 2,4 % 17,8 miljoonalla eurolla. Yli kymmenellä miljoonalla myytäviä kohteita oli seitsemällä rakennuttajalla ja 20 suurimman joukkoon mahtui 5,4 miljoonalla, jolloin markkinaosuus oli 0,74 % kokonaismarkkinoista.

Taulukko 2. Suurimmat pientalogryndaajat aineistossa.

			neliöt	hintapyyntö yht. €	Markkina- osuus (%)	okt	pt	rt	yht.
1	YIT	Helsinki	8 002	30 554 800	4,16 %	0	16	92	108
2	EKE-rakennus oy	Espoo	4 537	17 761 200	2,42 %	0	7	47	54
3	Hartela	Helsinki	4 542	16 514 950	2,25 %	0	0	61	61
4	Sievitalot	Sievi	5 147	15 487 970	2,11 %	1	29	56	86
5	Garantia Rakennus	Jyväskylä	4 476	11 600 701	1,58 %	1	1	48	50
6	Lehto group	Kempele	3 477	10 789 750	1,47 %	0	1	33	34
7	Peab	Förslov	3 257	10 545 200	1,44 %	0	0	48	48
8	Lemminkäinen	Helsinki	2 250	7 701 169	1,05 %	0	6	20	26
9	Oulunkodit	Oulu	3 511	8 863 280	1,21 %	0	7	31	34
10	Rakennusliike Hausia	Espoo	3 073	7 853 655	1,07 %	0	0	42	29
11	Rakennusliike Olavi Järvinen Oy	Orimattila	3 117	8 148 855	1,11 %	0	0	42	42
12	Pohjola Rakennus	Helsinki	2 546	7 678 300	1,05 %	0	0	30	30
13	Ecorakennus	Oulu	2 081	7 371 600	1,00 %	0	6	24	30
14	VRP-Rakennuspalvelut	Jyväskylä	2 364	7 376 000	1,01 %	0	3	28	31
15	Keski-Suomen rakennuskeskus	Jyväskylä	2 156	6 644 300	0,91 %	2	0	20	23
16	Halesa oy	Nokia	2 259	6 165 650	0,84 %	2	0	23	25
17	Taloykköset	Joensuu	2 363	5 924 000	0,81 %	2	5	22	29
18	Nastarakennus oy	Oulu	2 421	5 736 530	0,78 %	0	0	36	37
19	Varte	Kouvola	1 688	5 750 961	0,78 %	1	2	26	29
20	Jopera Oy	Oulu	2 093	5 401 950	0,74 %	13	0	11	24
	Suurimmat 20 yhteensä		65 360	203 870 821	27,79 %	22	83	740	830
						2,7 %	10,0 %	89,2 %	100,0 %
						Osuudet talotyypeittäin			
	Kokonaistuotanto		249 543	733 735 482	100,00 %	298	417	2373	3092
						9,6 %	13,5 %	76,7 %	100,0 %
						Osuudet talotyypeittäin			

Suurimpien pientalorakentajien joukkoon kuuluu pari valtakunnantasolla suurta rakennuttajaa, yksi ulkomainen rakennusjätti – Peab – sekä enemmän tyypillisiä alueellisia rakennuttajia. Pientalorakentajien suurimpien listalla maantieteellisesti

merkittävää on, että rakennuttajista kolme tulee Jyväskylästä, peräti kuusi Pohjois-Pohjanmaalta (joista neljä Oulusta) ja kuusi pitää pääpaikkaansa pääkaupunkiseudulla.

Markkinajohtajalle pientalorakentaminen keskittyy rivitalokohteisiin, jotka nekin ovat YIT:n vahvan kerrostalorakentamisen sivussa hyvin pieni osa liikevaihtoa. Vuonna 2016 YIT Suomen asuntorakentamisen liikevaihto oli 728 miljoonaa eli suunnilleen saman verran kuin tutkimuksen otannan koko pientalorakentamisen koko (otos toki yhden hetken tilanne ja uudiskohteet kiertävät monta kertaa vuoden mittaan, joten varsinainen liikevaihto toki suurempi). Tilauskanta YIT:llä oli 2016 lopussa 833 miljoonaa euroa, joten pientalorakentajana markkinaykkösenä olevalle yhtiölle itselleen pientalorakentaminen on varsin pieni siivu liiketoiminnasta (YIT Vuosikertomus 2016. 2017, 14)

Markkinakakkoselle, EKE-rakennukselle, pientalorakentaminen muodostaa selkeästi suuremman ja merkittävän osan liikevaihdosta. Kauppalehden yrityshaun tietojen mukaan yhtiö teki 2015 vuodelle 26,2 miljoonaa liikevaihtoa ja largestcompanies.fi palvelun mukaan 49,0 miljoonaa liikevaihtoa vuonna 2016. Näinä ollen aineiston 17,8 miljoonan edestä myytäviä kohteita muodostanee yhtiön liikevaihdosta merkittävän osan. EKE-rakennuksen osalta aineisto kertoo kuitenkin heidän keskittyvän suurempiin kohteisiin, kuten rivitaloihin. EKE:llä oli aineistonkeräyshetkellä 54 kohdetta myytävänä, joista 47 oli rivitalokohteita (87 %) ja muut paritaloja.

Kolmantena markkinaosuudessa tulee Hartela, joka on Suomen suurimpia rakennuttajia. Hartela on rakennuttajana Suomen yhdeksänneksi suurin ja liikevaihto vuodelta 2016 oli 323,4 miljoonaa euroa (Liite). Alun perin turkulainen yritys toimii nyt Helsingistä käsin kaikilla keskeisillä kasvualueilla Suomessa (Liite 1).

Pientalorakentaminen ei ole Hartelallekaan keskeisintä liiketoiminta-aluetta. Se keskittyykin aineiston perusteella isompiin rivitaloprojekteihin, joita kaikki otoksen kohteet ovat. Markkinaosuuksiltaan seitsemäntenä ja kahdeksantena aineistossa olevat Peab ja Lemminkäinen ovat YIT:n kaltaisia kansainvälisiä suuria rakennuttajia ja Lemminkäinen lisäksi mm. asfaltointiliiketoiminnassa. Näille toimijoille pientalojen – lähinnä rivitalojen – rakentaminen on vain pieni osa liikevaihdosta (Peab

Vuosikertomus 2016. 2017; Lemminkäinen Vuosikertomus 2016. 2017).

Markkinaosuudeltaan kuudentena oleva Lehto Group on hiljattain listautunut Helsingin pörssiin ja kasvanut kovaa vauhtia viime vuodet – asuntotuotanto on kahdessa vuodessa peräti nelinkertaistunut 136,0 miljoonaan (Lehto Group Vuosikertomus 2016. 2017). Pientalorakentaminen on silti keskeinen osa yrityksen toimintaa.

Aineiston ja markkinaosuuksien perusteella näyttäisi vahvasti siltä, että pientalojen rakentamisessa isot toimijat vievät suurimmat osuudet pientalomarkkinoilta, vaikka heille pientalorakentaminen saattaa olla jopa häviävän pieni osa rakentamisen kokonaisliikevaihtoa, joka suurimmilla liikkuu miljardeissa. Aineistosta käy selväksi myös se, että suurimmat rakennuttajat rakentavat lähinnä rivitaloja.

Kahdenkymmenen suurimman rakennuttajan kohteista, 830 kpl, vain 2,7 % koostuu omakotitaloista. Rivitalojen osuus kaikista kohteista on peräti 89,2 %. Hieman erikoista on, ettei kahdenkymmenen suurimman rakennuttajan joukosta löydy Joperan lisäksi muita valmistalorakentajia. Jopera erottuu muista myös siinä, että sen kohteista noin puolet on omakotitaloja. Erikoistumisen näkökulmasta tässä voisi olla rako markkinoilla kasvaa nimenomaan omakoti- ja paritalojen gryndaajana.

6.3 Helsinki

Helsinki suurimpana kaupunkina ei ole lähellekään suurin pientalogryndaamisen alue. Suurin osa asunnoista rakennetaan Helsingissä kerrostaloina. Helsingissä markkinaosuudella ykkösenä on vielä koko valtakuntaa selkeämmin YIT, jolla on 20 kohdetta, joissa 2 328 neliötä. Arvoltaan 10,9 miljoonaa euroa. Tämä vastaa peräti 31,6 % Helsingissä gryndattujen pientalojen arvosta.

Seuraavana markkinaosuudessa tuleva talopakettivalmistaja Design-talo saa 6,9 % markkinoita 2,3 miljoonalla kohteella, kolmantena oleva Tricon saa vain hivenen alhaisemman 6,7 % osuuden. Noin viiden prosentin siivun markkinoista nappaavat neljäntenä ja viidentenä tulevat Insinööritoimisto JP ja Siklatalot.

Taulukko 3. Suurimmat rakennuttajat Helsingissä.

	neliöt	hinta, euro	osuus	koh- teet kpl	
YIT	2328	10 914 800	31,6 %	20	
Design-talo	550	2 396 300	6,9 %	4	
Tricon	633	2 306 000	6,7 %	8	
Insinööritoimisto JP	430	1 720 000	5,0 %	4	
Siklatalot	452	1 616 000	4,7 %	4	
Jealha oy	399	1 282 000	3,7 %	4	
Movira	290	1 026 000	3,0 %	3	
Rakennus Omera Oy	238	924 392	2,7 %	4	

6.4 Espoo

Tutkimuksen aluejaolla ehdottomasti suurin markkina-alue (Taulukko 4), Espoo, noin sadan miljoonan euron kohteineen ja 24602 neliöllä (neliöhinta hieman yli 4000 euroa), on tiukasti suurien rakennuttajien hallinnassa. Kohteiden määrässä Espoo edustaa 9,2 % myytävistä kohteista ja euromääräisesti peräti 13,6 % koko Suomen pientalotarjonnasta, gryndattuna. Pientalojen rakentamisen määrä on merkittävä myös ottaen huomioon Espoon väkiluvun ollessa 5 % valtakunnan väkiluvusta. Toki Espoon viimeisen kolmen vuoden väestönkasvu on myös suuri, 5 %, ja jää jälkeen vain naapurikaupunki Vantaalle niukasti yhdellä kymmenyksellä.

Taulukko 4. Suurimmat rakennuttajat Espoossa.

Rakennuttaja	neliöt	OKT	PT	RT	Kohteet	Pyyntö €	osuus
Lehto group	3584	0	1	33	34	11 155 388	11,2 %
Rakennusliike Hausia	1842	0	0	25	25	7 392 500	7,4 %
Hartela	1565	0	0	16	16	7 347 000	7,4 %
Ecorakennus	1851	0	0	30	30	6 432 000	6,5 %
Sievitalo	1707	0	26	1	27	6 225 390	6,3 %
Rakennusteho	1237	0	11	0	11	4 811 400	4,8 %
YIT	1211	0	0	23	23	4 768 000	4,8 %
Peab	1197	0	0	14	14	4 351 000	4,4 %

Espoon aineistosta rakennuttajia löytyi yhteensä 35 kpl. Kahdeksan suurinta rakennuttajaa veivät markkinoista 52,7 prosenttia suurimpana kovasti Etelä-Suomessa kasvava Lehto Group 11,2 % osuudella. Toisena ja kolmantena 7,4 prosentin osuuksilla olivat Rakennusliike Hausia ja Hartela. Espoon osalta suurimmat toimijat olivat myös suurimpien kahdenkymmenen joukossa koko Suomen osalta Rakennustehoa lukuun ottamatta. Rakennustehokin toki on rakentamisessa kokonaisuudessaan valtakunnan suurimpia 85 miljoonan liikevaihdollaan vuodelta 2016 (liite 2). Espoon kohdalla huomattavaa on, että suurista rakennuttajista kukaan ei rakentanut omakotitaloja, paritaloja sen sijaan 38 kpl eli noin puolet Espoon paritaloista. Rivitalojen osalta 142 kpl oli rakennutettu kahdeksan suurimman toimesta 84 % - 169:n rivitalon kokonaismäärästä. Huomion arvoista markkinaosuuksissa on myös se, että ne kaikkein suurimmat rakennusliikkeet, kuten YIT tai EKE-rakennus eivät Espoon osalta olleet aivan kärjessä.

6.5 Vantaa

Vantaalla aineistossa kohteita oli kaiken kaikkiaan 99 kpl, 7 779 neliötä, arvoltaan 31,2 miljoonaa euroa. Kohteet jakaantuivat poikkeuksellisen harvoin käsiin: kuusi suurinta rakennuttajaa sai 66 % kokonaisuromäärästä. Toki rakennuttajia kaiken kaikkiaan oli varsin vähän, 18. Kolme rakennuttajista sai lähes puolet markkina-arvosta (taulukko 5). Suurin rakennuttaja oli Bonava, joka on entinen NCC:n osa, joka 2016 on irroitettu konsernista osaksi pohjoismaista Tukholman pörssissä listattua rakennuttajaa, jonka kansainvälinen liikevaihto on 1,4 miljardia euroa (Liite 1).

Taulukko 5. Suurimmat rakennuttajat Vantaalla.

		OKT	PT	RT	kohteet	neliöt	hintapyyntö, €	osuus, %
1387	Bonava	0	15	0	15	1441	6 078 500	19,5 %
1834	Lemminkäinen	0	0	12	12	1102	4 427 390	14,2 %
569	T2H Rakennus Oy	0	0	15	15	865	3 385 470	10,8 %
607	YIT	0	0	12	12	802	2 775 800	8,9 %
2361	Tilainsinöörit	8	0	0	8	520	2 162 000	6,9 %
3022	Varte	0	0	5	5	419	1 766 750	5,7 %
		12	34	52	67	7779	31 238 759	100,0 %

Vantaa poikkeaa Espoosta ja Helsingistä selkeästi siinä, että kaupungissa suurimmat rakennuttajat ovat rakentaneet rivitalojen lisäksi merkittävästi myös omakoti- ja paritaloja. itse asiassa Bonavan koko tuotanto alueella muodostuu nimenomaan paritaloista ja vastaa puolta Vantaan paritalotuotannosta aineistossa.

Vantaan viidenneksi suurin rakennuttaja on ilmeisen uusi tulokas uudella konseptilla. Kauppalehden yrityshaulla valitettavasti saa vain vuoden 2013 tuloksen, joka on vain reilut 250 000 euroa (Liite 2). Tilainsinöörit, kotipaikka Tampere, on kuitenkin Vantaalla mukana merkittävän kokoisessa rakennushankkeessa. Tilainsinööreille ei löydy aineistosta muita myynnissä olevia kohteita kuin Vantaan 2,1 miljoonan arvoiset omakotitalot, 8 kpl.

6.6 Pääkaupunkiseudun ympäristökunnat

Pääkaupunkiseudun valituissa ympäristökunnissa yli myytävänä 320 kohdetta, joista vain 7,5 % oli omakotitaloja, paritaloja oli 12,2 % ja rivitaloja valtaosa eli 80,3 %. Suurimpien rakennuttajien kohteista yksikään ei ollut omakotitalo; paritaloja oli 20 kpl eli melko tarkkaan puolet kaikista paritalokohteista. Rivitalojen osalta taas suurimmat kymmenen rakennuttajaa vastasivat vajaasta kahdesta kolmasosasta kohteita (61 %). Alueen suurin rakennuttaja EKE-rakennus vastasi huomattavasta osasta gryndaustuotantoa erityisesti huomioiden kohteiden ja toimijoiden suuren määrän. EKE-rakennuksella oli 54 kohdetta, joista paritaloja viisi ja rivitaloasuntoja 49 kpl, joiden yhteenlaskettu hintapyyntö oli 18,0 miljoonaa. Tämä vastaa koko alueen tuotannosta

euromääräisenä 21,7 %. Toiseksi suurin rakennuttaja on YIT 8,6 % osuudella ja 33 kohteella, joista kaksi on paritaloja. YIT:n kohteiden euromääräinen arvo on 7,1 miljoonaa.

Rakennusliike Stabiili, joka on kolmanneksi suurin euromääräisesti laskettuna alueella, on paikallinen vihtiläinen rakennuttaja, jonka koko rakennustuotanto on tällä alueella (Liite 1). Pääkaupunkiseudun ympäristön alueella markkinat vaikuttavat siis pääkaupunkiseutuun verrattuna muuttavan luonnettaan. Siinä missä pääkaupunkiseudulla suurimmat rakennuttajat ovat joko suuria tai keskisuuria rakennuttajia, löytyy ympäristön kunnista huomattava määrä pieniä paikallisia toimijoita. Kymmenen suurimman joukossa tällaisia Rakennusliike Stabiilin lisäksi ovat Domesta, Vihdin konehallit, Master-kodit, JJJ-rakennus ja KTR-Talorakenne, joiden yhteenlaskettu kohteiden euromääräinen arvo on 20,1 miljoonaa eli hieman suurempi kuin markkinaykösen EKE-rakennuksen. (Liite 1) Pääkaupunkiseudun ympäristökuntien gryndausrakentamisen arvosta kymmenen suurinta ottavat noin kaksi kolmannesta (taulukko 6).

Taulukko 6. Suurimmat rakennuttajat pääkaupunkiseudun ympäristössä.

		OKT	PT	RT		neliöt	hintapyyntö, €	
1	EKE-rakennus oy	0	5	49	54	4566	18 035 440	21,7 %
2	YIT	0	2	31	33	2092	7 114 800	8,6 %
3	Rakennusliike Stabiili	0	0	20	20	1372	5 148 905	6,2 %
4	Hartela	0	0	20	20	1306	4 394 200	5,3 %
5	Varte	0	0	24	24	1060	3 910 997	4,7 %
6	Domesta c	0	13	0	13	1041	3 608 600	4,3 %
7	Vihdin konehallit	0	0	17	17	896	3 065 140	3,7 %
8	Master-kodit	0	0	11	11	979	2 941 000	3,5 %
9	JJJ-rakennus oy	0	0	14	14	993	2 901 750	3,5 %
10	KTR-Talorakenne	0	0	11	11	833	2 509 000	3,0 %
	Suurimmat yhteensä	0	20	197	217	15138	53 629 832	64,5 %
		7,5 %	12,2 %	80,3 %	100,0 %			
	Kaikki kohteet	24	39	257	320	24064	83 177 692	100,0 %

6.7 Tampere

Tampereen kaupungin alueella aineistosta löytyi 130 kohdetta, joista vain kolme oli omakotitaloja. Paritaloja sen sijaan oli 24kpl eli 18,4 %. Näin ollen valtaosan myös Tampereen gryndatusta asuntokannasta muodostivat rivitalot yli 80 % osuudella (taulukko 7).

Taulukko 7. Tampereen suurimmat rakennuttajat.

		OKT	PT	RT	yht.	neliöt	Hintapyyntö, €	osuus
1	Oulunkodit	0	0	18	18	1888	5 399 000	16,5 %
2	Peab	0	0	21	21	1213	3 993 200	12,2 %
3	Rakennusliike Arto Virtanen	0	0	13	13	1088	3 335 000	10,2 %
4	ARK-rakennus	0	0	17	17	819	2 820 800	8,6 %
5	HT-Talot	0	0	11	11	959	2 531 000	7,7 %
6	Tampereen taloteko oy	0	9	0	9	790	2 434 000	7,4 %
7	MKN-urakointi	0	0	10	10	813	2 392 000	7,3 %
8	Pohjolan Design-talo	0	0	8	8	768	1 639 400	5,0 %
	Suurimmat yhteensä	0	9	98	107	8338	24 544 400	74,8 %
	Kaikki kohteet	3	24	103	130	10898	32 812 100	

Muista alueista Tampere poikkesi jossain määrin siinä, että suurimmilla rakennuttajilla oli vielä muitakin alueita vahvempi ote alueen markkinoista; kahdeksan suurinta rakennuttajaa vastasivat 74,8 % kohteiden arvosta. Toinen erottava tekijä oli, että markkinoilla ei ollut selkeää johtajaa vaan peräti kolme suurinta sai yli kymmenen prosentin osuuden myytävien kohteiden arvosta.

Markkinajohtaja oli Oulun kodit, joka on nimensä mukaisesti Oulusta lähtöisin, mutta laajentanut toimintaansa nimenomaan Tampereelle (Liite 1). Oulun kotien markkina osuus oli 16,5 %, arvoltaan 5,3 miljoonaa. Oikeastaan kolmas erottava piirre suurimpia rakennuttajia tarkastellessa oli, että suuret rakennuttajat loistivat poissaolollaan. Vain markkinakakkonen Peab poikkesi tästä linjasta. Oulun kotien, Peabin ja Pohjolan Design-talon lisäksi rakennuttajat ovat paikallisia pieniä tai melko pieniä toimijoita.

Pohjolan Design-talo on yksi merkittävimmistä valmistalopakettien rakennuttajista, joka valmistalojen ohessa tekee myös jokseenkin merkittävää pientalogryndausta.

6.8 Tampereen seutu

Tampereen ympäristö on Suomen merkittävimpiä kasvukeskuksia, joka suhteellisessa kasvussa voittaa jo pääkaupunkiseudun ympäristökunnat. Alueen väestönkasvu viimeiseltä kolmelta vuodelta on keskimäärin 2,7 %, Pirkkalassa ja Lempäälässä yli neljän prosentin. (Tilastokeskuksen Px-Web-tietokannat 2017)

Jos Tampereelle ominaista oli, että suurien rakennuttajien hallussa oli kolme neljänestä rakennustuotannosta, niin Tampereen seudun osalta tilanne on päin vastainen. Rakennuttajia on vähemmän ja niistä moni on melko pieniä, mutta ei kuitenkaan yhden kohteen rakennuttajia. Tampereen seudun rakennuttajista viisi oli selkeästi muita suurempia, mutta niiden yhteen laskettu kohteiden arvo oli vain 38,7%, mikä poikkeaa selkeästi muista alueista (taulukko 8). Tampereen ympäristössä oli muita alueita enemmän rakennuttajia, joilla oli 4–8 kohteen verran myytävää yhteisarvoltaan miljoonasta reiluun puoleentoista. Vaikka suurimpien poimintaa olisi poikkeuksellisesti laajennettu yli miljoonan euron rakennuskantaan, olisi Tampereen seudun kymmenen suurimman euromääräinen rakennuskanta jäänyt alle 50% kokonaisuudesta. Alueella on siis paljon pieniä toimijoita.

Alueen markkinaykkönen on Halesa oy, nokialainen rakennuttaja, joka toimii vain tällä alueella (Liite1). Tämäkin alleviivaa Tampereen seudun erikoisuutta. Myös toisena oleva Arkta-rakennus on paikallinen, ylöjärveläinen, yritys, jonka pientalotuotanto on alueella kokonaisuudessaan. Arkta itse on isompi, 36 miljoonan liikevaihdollaan, koska tekee myös liiketila- ja korjausrakentamista, mutta pientalojen osalta ainakin myös paikallinen melko pieni toimija. (Liite 1) Niin ikään kivitalovalmistaja Lammin koko gryndattu tuotanto on kyseessä olevalla alueella. Suurempia rakennuttajia alueella edustaa aineistossa vain Peab. Vaikka Tampereen seudun alue muodosti rakennuttajiltaan hieman poikkeavan kokonaisuuden, niin yhteistä muille alueille oli, että suurimpien rakennuttajien kohteet lähestulkoon kokonaisuudessaan olivat rivitaloja, vieläpä hieman suuremmissa määrin kuin muilla alueilla.

Taulukko 8. Tampereen seudun suurimmat rakennuttajat.

1	Halesa oy	0	0	25	25	2333	6 267 000	12,6 %
2	Arkta-rakennuttajat	1	0	17	18	1796	3 867 469	7,8 %
3	Pohjola Rakennus	0	0	15	15	1169	3 400 600	6,8 %
4	Lammi	0	0	10	10	970	2 882 000	5,8 %
5	Peab	0	0	13	13	960	2 824 000	5,7 %
	Suurimmat yhteensä	1	0	80	81	7228	19 241 069	38,7 %
	Koko alue yhteensä	18	29	164	211	18525	49 728 224	100,0 %

6.9 Turku ja Turun ympäristö

Alkuperäisestä väestönkehitykseen pohjaavasta aluejaosta oli poikettava Turun ja sen ympäristön osalta. Vaikka alueella väestönkasvu on hyvää, niin rakentaminen keskittyy enemmän muun kaltaiseen rakentamiseen kuin pientalojen gryndaamiseen. Gryndattuja kohteita oli sekä Turussa että sen ympäristössä siinä määrin vähäisesti, että loogisempaa on käsitellä niitä yhtenä kokonaisuutena. Turussa kohteita oli vain 35 kpl ja ympäristössä 80. Yhteensä kohteita oli siis 115 ja eri rakennuttajia 25, joten pääsääntöisesti rakennuttajat olivat pieniä. Rakennuttajista vain viisi ylsi kohteiltaan yli kahden miljoonan arvoon (taulukko 9).

Suurimmista rakennuttajista alueen euroissa laskettuna toiseksi suurin, Pohjola rakennus, on valtakunnan tasolla aineiston 12. suurin pientalojen gryndausrakentaja. Spinkkilä, Mangrove ja A-Hellman suurimmista rakennuttajista ovat pieniä paikallisia yrityksiä (Liite 1). Alueen suurin rakennuttaja Jatke taas on isompi reilusti yli sadan miljoonan liikevaihtoa pyörittävä rakennuttaja, mutta pientalot eivät ole sen päätuote vaan kerrostalot ja korjausrakentaminen (liite 2). Jatkeella on itse asiassa alueella vain neljä kohdetta, mutta niiden ollessa arvokohteita yhteenlaskettu hinta nousee korkeaksi.

Taulukko 9. Turun ja Turun ympäristön suurimmat rakennuttajat.

		OKT	PT	RT	yht.	neliöt	hintapyyntö, €	osuus
1	Jatke	0	0	4	4	1028	7 000 000	19,2 %
2	Pohjola rakennus	0	0	13	13	1159	3 618 700	9,9 %
3	Spinkkilä oy	0	0	10	10	966	3 518 480	9,7 %
4	Mangrove	0	0	12	12	936	2 940 000	8,1 %
5	A-Helman oy	9	0	0	9	1002	2 165 500	5,9 %
	Suurimmat yhteensä	9	0	39	48	5091	19 242 680	52,8 %
	Kaikki yhteensä	23	8	84	115	11163	36 454 528	100,0 %

Jatkeen kohteiden arvo muodosti kohteiden vähäisestä määrästä huolimatta yhtiön osuuden koko alueen eromääräisestä arvosta 19,2%:iin. Kolme seuraavaksi suurinta yltivät lähes kymmenen prosentin osuuksiin. Viisi suurinta muodostivat noin puolet alueen kohteiden arvosta. Turusta ja sen ympäristöstä tekee eroavan erityisesti se, että aineiston 11 suurinta rakennuttajaa eivät ole tämän alueen suurimpien rakennuttajien joukossa.

6.10 Jyväskylä

Jyväskylä, joka väkilukuun suhteutettuna oli gryndausrakentamisen suurin alue, jakautui muutaman suuren haltuun euromääräisissä markkinaosuuksissa. Suurimmat yhdeksän yritystä rakennuttivat 78,5 % koko markkinoista (Taulukko 10). Alueella oli kohteita 232, mutta vain 20 rakennuttajaa. Suurin rakennuttaja oli paikallinen kasvava pieni rakennuttaja Garantia Rakennus, jonka markkinaosuus oli 16,2 %

Taulukko 10. Jyväskylän suurimmat rakennuttajat.

		OKT	PT	RT	yht.	neliöt	hintapyyntö, €	osuus
1	Garantia Rakennus	1	0	39	40	3535	9 029 351	16,2 %
2	Keski-Suomen rakennuskeskus	0	0	23	23	2174	6 847 700	12,3 %
3	Rakennuspalvelu PP Heikkinen	1	0	22	23	1944	6 558 000	11,8 %
4	Loistokoti	0	0	22	22	1952	5 384 700	9,7 %
5	VRP Keski-Suomi Oy	0	0	24	24	1720	5 033 000	9,0 %
6	Louhinta ja rakenne Lehto	0	0	14	14	1148	3 380 000	6,1 %
7	Rakennus Kellosaari	0	0	10	10	1118	3 018 800	5,4 %
8	Muurametalot x	0	0	17	17	851	2 291 000	4,1 %
9	Castom	0	0	8	8	744	2 170 000	3,9 %
	Suurimmat yhteensä	2	0	179	181	15186	43712551	78,5 %
	Kaikki yhteensä	2	8	222	232	19468	55 696 461	100,0 %

Jyväskylän alueelle ominaista oli, että kaikki rakennuttajat olivat pieniä ja paikallisia. Toinen muista alueista vielä erottuvampi piirre oli, että lähes kaikki kohteet olivat rivitaloja. Koko alueella oli vain kaksi gryndattua omakotitaloa, paritaloakin vain kahdeksan. Näin ollen kaikista 232 kohteesta vain 10 (4,3 %) oli muita kun rivitaloja. Garantia rakennuksen lisäksi Keski-Suomen rakennuskeskus ja Rakennuspalvelu PP Heikkinen ylsivät markkinaosuudessa yli kymmenen prosentin.

6.11 Oulun markkinat

Oulun kaupungin alueella gryndattuja pientaloja oli aineistonkeruuhetkellä 37,5 miljoonan euron arvosta (taulukko 11). Yhdeksän suurinta rakennuttajaa vastasivat 73,9% markkinoiden arvosta markkinajohtajan ollessa Jopera, oululainen rakennuttaja, joka on laajentanut toimintojaan Etelä-Suomeen (Liite 1). Jopera on myös aineiston 20. suurin rakennuttaja valtakunnallisesti. Toiseksi suurin rakennuttaja, Rakennus-Hanka, taas on paikallinen pieni rakennuttaja, jonka koko tuotanto on Oulun alueella (liite 1). Samoin kolmanneksi suurin rakennuttaja on pieni paikallinen toimija (liite 1). Neljäntenä ja viidentenä markkinaosuuksissa tulevat Oulun kodit ja Lemminkäinen ovat aineiston kymmenen suurimman valtakunnallisen pientalorakennuttajan

joukossa ja Lemminkäinen on valtakunnan suurimpia rakennuttajia, jolle pientalotuo-
tanto on vain pieni osuus liikevaihdosta. (liite 1)

Taulukko 11. Oulun suurimmat rakennuttajat.

		OKT	PT	RT	yht.	neliöt	hintapyyntö,€	osuus
1	Jopera	13	0	9	22	1910	4 724 950	12,6 %
2	Rakennus-hanka	0	9	12	21	1782	4 143 600	11,0 %
3	Sonell	0	11	9	20	1674	3 770 370	10,0 %
4	Oulun kodit	0	8	12	20	1663	3 512 480	9,4 %
5	Lemminkäinen	0	0	11	11	919	3 255 240	8,7 %
6	Puroila-talot	12	2	1	15	1450	3 133 200	8,3 %
7	Rakennuspalvelu Kokko	1	0	13	14	882	1 986 650	5,3 %
8	Synkronitalot	6	0	2	8	701	1 728 600	4,6 %
9	Nastarakennus	0	0	11	11	649	1 473 890	3,9 %
	Suurimmat yhteensä	32	30	80	142	11630	27 728 980	73,9 %
	Kaikki yhteensä	36	40	108	184	15360	37 544 896	100,0 %

Oulun osaltakin siis rakennuttaminen oli vahvasti paikallisissa käsissä; vain Lemminkäinen suurista rakennuttajista oli Oulun ulkopuolinen rakennuttaja. Suurin osa rakennuttajista myös toimi vain Oulun ja sen ympäristön alueella, poikkeuksena Jopera ja Oulun kodit. Oulun osalta poikkeavaa oli, että suurimmista rakennuttajista kolme oli rakennuttanut myös merkittäviä määriä omakotitaloja. Jopera, Puroila-talot ja Synkronitalot olivat rakennuttaneet 32kpl omakotitaloja alueen 36 omakotitalosta (89 %) ja omakotitalot vastasivat suurimpien rakennuttajien tuotannosta 22,5 %. Myös paritaloja oli rakennutettu 30kpl eli reilu viidennes. Näin ollen rivitalojen määrä suurimpien rakennuttajien portfolioissa oli 60 %, mikä on selkeästi alhaisempi kuin muilla alueilla.

6.12 Yhteenveto markkina-alueista

Aineiston pohjalta käy selväksi, että pientalogryndaajat rakentavat lähinnä rivitaloja, jonkin verran paritaloja ja vain vähäisessä määrin omakotitaloja. Luonnollista on, että rivitaloprojektit ovat rahakkaampia ja varmaan tontin hankinnan näkökulmasta helpompia. Silti herää kysymys olisiko erikoistumisessa omakotitalojen gryndaamiseen sellaista taloudellista kilpailuetua, jota kannattaisi tavoitella. Hyvin suuri osa rakennuttajista on kuitenkin nimenomaisesti omakotitalorakentamisen ammattilaisia eli valmistalojen rakennuttajia. Markkinoilla saattaisi hyvinkin olla lisääntyvää kysyntää nimenomaan täysin valmiille taloille siinä missä avaimet käteen rakentaminenkin vaatii asiakkaalta paljon ajallista sitoutumista ja murehtimista rakentamisen eri vaiheissa ja valmistumisen aikataulussa.

Maantieteellisesti vaikuttaisi eri alueiden markkinoiden jäsentämisen jälkeen vahvasti siltä, että parhaat markkinat eivät olekaan välttämättä suurissa kaupungeissa tai edes niiden ympäristössä. Helsinki sinänsä saattaisi valtaisan kasvunsa vuoksi vaikuttaa ihanteelliselta, mutta hieman pintaa syvemmälle kurkatessa kaupunki on niin keskittynyt kerrostalorakentamiseen, ettei pientaloille, etenkin omakotitaloille, löydy sijaa gryndaajan näkökulmasta. Omakotitontteja kaupunki tarjoaa 50-100 kappaletta yksityisille arvonnalla kautta (Helsinki 2017.) siinä missä Jyväskylä tarjoaa vuosittain noin 80 tonttia, vaikka on asukasluvultaan viisi kertaa pienempi (Jyväskylä 2017). Myös aineisto osoittaa selkeästi, että pientalorakentaminen on Helsingissä erittäin vähäistä ja siksi kilpailullisesti hankalaa.

Pääkaupunki seudulla myös Vantaalla tuntuu olevan varsin niukasti tarjontaa tonteille, sillä rakennuttajia varmasti houkuttaisi muutoin pääkaupunkiseutu. Rakennusprojektit näyttävätkin menevän suurille rakennuttajille ja lähinnä rivitalokohteisiin. Lisäksi Vantaan aineistossa oleva 67 kohteen määrä ei ole järin mairitteleva kaupungin koon huomioiden. Esimerkiksi Jyväskylässä kohteiden määrä on nelinkertainen. Vantaallakin tontit luovutetaan vantaalaisille asukkaille ja tietyt kriteerit muutoinkin täyttävälle yksityishenkilöille (Vantaa 2017). Vaikka Espoo omakotitalojen suhteen noudattelee samoja linjoja Helsingin ja Vantaan kanssa luo se myös huomattavasti parempia mahdollisuuksia pari- ja rivitalorakentajille. Aineistossa Espoossa oli myytävänä peräti 283 pientalokohdetta, joka on jo merkittävästi enemmän Helsingin ja

Vantaa tarjoamiin. Ottaen huomioon, että Espoo on hintatasoltaan Vantaata ja Helsinkiä lukuun ottamatta aivan omaa luokkaansa. Esimerkiksi keskimäärin kohteen arvo oli noin 350 000 euroa, kun vastaava Tampereella 250 000 euroa. Lisäksi oletettavaa on, että etenkin Vantaan ja Helsingin heikon tarjonnan ja Espoon kasvun vuoksi kysyntä on Espoossa kova. Pääkaupunkiseudun kunnista ehdottomasti houkuttelevimmalta alueelta vaikuttaa siis Espoo.

Kirkkonummella tontteja kunnan puolesta olisi laittaa tarjolle riittävästi. (Viisyykkönen 2017.) Pääkaupunkiseudun ympäristökunnissa tonttitarjontaa niin omakoti- kuin rivitalojen osalta on huomattavasti enemmän kuin pääkaupunkiseudulla. Toisin kuin pääkaupunkiseudulla omakotitaloja on tarjolla myös rakennuttajille. Erityisesti Helsinki ja Vantaa rajaavat omakotitalotontit lähes kokonaan kaupungissa asuville erilaisin kriteerein ja tontit jaetaan arpomalla (Helsinki 2017; Vantaa 2017). Pientalogryndaamiseen näkökulmasta pääkaupunkiseudun ympäryskunnat vaikuttavat näiltä osin huomattavasti houkuttelevammilta.

Turussa rakentaminen on keskittynyt voimallisesti kerrostalorakentamiseen (Turku 2016). Kerrostaloja rakennetaan jopa yhtä paljon suhteessa kuin Vantaalla ja Helsingissä. Näin ollen pientalorakentaminen jää vähemmälle. Pientalolupia myönnetään kovin vähän. Oli kyse sitten kysynnästä tai tarjonnasta, niin tämä ja lisäksi huomioiden Turun ympäristön heikompi väestönkasvu, ja tätä myötä rakentamisen määrää, vaikuttaa Turku ja Turun seutu aineiston ja taustatietojen kanssa selkeästi vähemmän houkuttelevalta pientalogryndaamisen näkökulmasta kuin muut alueet.

Tampereella pientaloja rakennetaan jonkin verran enemmän kuin muissa suurissa kaupungeissa, joita aiemmin käsitelty – Espoota lukuunottamatta.

Omakotitalotonttien suhteen menettely on sama kuin muissakin suurissa kaupungeissa eli tontit pääsääntöisesti jaetaan yksityisille ja arpomalla.

Rivitalotontteja jaetaan hakumenettelyllä, jossa kriteereineinä muun muassa nopea aloittaminen, rakentamistavan vaatimukset ja rakennuttajan mahdolliset toteuttamattomat tonttivarannot sekä aiemmin jaetut tontit. (Tampere 2017.)

Tamperekin muodostuu kilpailullisesti kovin haasteelliseksi alueeksi, sillä jaettavia tontteja ei ole järkevästi paljon ja tonttien jakaminen tapahtuu markkinataloudellisen kilpailun näkökulmasta ”mielivaltaisesti”. Tampereen ympäristössä sen sijaan potentiaalia tuntuu pientalorakentajalle olevan selkeästi enemmän. Valituissa Tampereen ympäristökunnissa väestön kasvu on lähes yhtä suurta kuin Tampereelle. Lempäälässä ja Pirkkalassa jopa suurempaa: kasvua kolmen viime vuoden aikana noin 4% (Tilastokeskuksen PX-Web tietokannat 2017). Tampereella myös on melko kova työ saada lisää tonttimaata. Tampereen maapoliittisessa linjauksessa vuosille 2014-2017 esitetään tavoitteeksi saada keskimäärin 60 hehtaaria uutta kaavoitettavaa maata (Tampere Maapoliitiikan linjaukset 2014-2017, n.d.). Sen sijaan pelkästään Pirkkala on pystynyt tehostamaan kaavoituksellista maahankintaa lähes samaan määrään (Valtavaara, M. 2017), niin kaavoituksellisesti pientalojen suhteen Tampereen kuusi kasvavaa ympäryskuntaa kokonaisuutena muodostavat pientalorakennuttajalle selkeästi hedelmällisemmän maaperän.

Aineiston pohjalta Jyväskylässä pientalorakentaminen oli suhteellisesti kaikkein vilkkainta, ja tämän vuoksi alue voidaan nähdä hyvänä kohteena pientalogryndaajalle. Jyväskylän kaavoituskatsauksen mukaan kaupungilla on jatkossakin mahdollisuudet tarjota tontteja pientalorakentamiseenkin. (Jyväskylän kaavotuskatsaus 2017-2019. n.d.)

7 Kilpailija-analyysi

Pientalogryndaamisen näkökulmasta neljä aluetta vaikuttivat selkeästi muita houkuttelevammilta ja helpommin tavoitettavilta. Näkökulma perustuu pitkälti kahteen seikkaan: 1) kysyntää pientaloille riittää alueella ja 2) alueiden kunnilla on kyky tarjota tonttimaata ainakin jossain määrin kilpailullisin keinoin tavoiteltavaksi. Lähinnä jälkimmäinen ehto jätti pois luvuista suurimmat kaupungit, joissa kysyntä tuntui olevan liiallista tarjontaan nähden. Näin kaupungit olivat taipuvaisia ei-kilpailullisiin tontintarjonta metodeihin, kuten arvontaan sekä varsin epämääräisesti määriteltyihin laatu ym. kriteereihin. Houkuttelevimmat neljä aluetta edellä mainituilla kriteereillä olivat Oulu, Jyväskylä, Tampereen ympäristö ja Pääkaupunkiseudun ympäristö. Toki

Espookin vaikutti varsin houkuttevalta kohtuullisen tarjonnan ja suuren kysynnän vuoksi. Toisaalta markkinoille pääsyn näkökulmasta Pääkaupunkiseudun ympäristö oli huomattavasti houkuttelevampi kuin Espoo. Koska kaikkien neljän alueen kilpailijoita ei tämän työn sisällä voida käsitellä oli valittava kaksi aluetta, jotka mahdollisesti näistä ovat kaikkein houkuttelevimpia. Näin ollen kilpailija-analyysi tehtiin Pääkaupunkiseudun ja Tampereen ympäristökunnista.

7.1 Tampereen ympäristö kilpailija-analyysi

Tampereen ympäristön suurin rakennuttaja aineistossa on nokialainen Halesa oy. Yhtiö on perustettu 1981 ja toimii lähinnä Nokialla (liite 1) Taloussanomien yritystietopalvelun mukaan Halesa on kärsinyt viime vuosina rakentamista koskevasta taantumasta melko pahan oloisesti eikä ole päässyt mukaan parin viime vuoden parempaan vaihteeseen. Yhtiön liikevaihto 2012 oli 6,18 miljoonaa euroa. Viime vuonna se oli vain hieman yli kaksi miljoonaa. Toisaalta yritys ei missään nimessä näytä olevan taloudellisissa vaikeuksissa vaan on tehnyt kohtuullista suhteellista tulosta ja parantanut omavaraisuusastettaan. Omavaraisuusaste muun muassa on parantunut vuoden 2012 36,4 % vuoden 2016 53 %. Yhtiö näyttää tehneen kuten moni muukin rakennus-alalla sopeuttamistoimenpiteitä mahdollisesti odotellen juuri rakentamisen piristymistä (liite 2) Yhtiön ilmoittaessa omilla nettisivuillaan toimivansa lähinnä Nokian alueella jo vuodesta 1981. Voidaan perustellusti olettaa – erityisesti ottaen huomioon yrityksen vaatimattoman liikevaihdon – että yrityksellä ei ole suuria ambitiesiä kasvaa. Pikemmin yritys pyrkii pysymään pienenä Nokialla toimivana yrityksenä ja tekemään tasaista varmaa tulosta ilman suurempaa riskiä. Edelleen tästä voidaan johtaa, että Nokialla yrityksellä varmasti on riittävät kontaktit ja kilpailullinen vahvuus pitkän historiansa kautta. Historia tosin voi myös tuodittaa liikaan varmuuden tunteeseen. Edelleen muualla Tampereen ympäristössä Halesa todennäköisesti ei muodosta kilpailullista haastetta. Aineistohetkellä Halesan kaikki kohteet ovat kiinni Nokialla yhdessä isossa rivitalokohteessa. (Liite 1)

Arkta-rakennuttajat

Tampereen ympäristön toiseksi suurin rakennuttaja aineiston pohjalta oli Arkta-rakennuttajat hieman vajaalla 3,9 miljoonalla kohteita Tampereen ympäristössä. Nettisivujen mukaan Arkta-rakennuttajat toimii useassa Tampereen ympäryskunnassa ja Tampereella. Yhtiö on 1988 perustettu perheyhtiö, jonka liikevaihto oli 2016 noin 32 miljoonaa. Yhtiö toimii rakentamisen eri alueilla kattavasti liiketila, saneeraus, huolto ja uudisrakentamisen saralla. Uudisrakentaminen koostuu niin pientaloista kuin kerrostaloista sisältäen omistus ym. rakennusten rakentamista (Liite 1). Arkta on siis rakentajana kohtuu suuri ja osaamisen suhteen kirjo on laaja.

Toisaalta tämä väistämättä kertoo, että yritys kuitenkin kohtuullisen pienestä koosta ja rakentamisen kirjon laajuudesta johtuen ei ole keskittynyt oikein mihinkään. Differentioitumisen puute väistämättä on luettava yhtiön puutteeksi, puhuttiin sitten mistä tahansa rakentamisen osa-alueesta. Yhtiön referenssejä tutkiessa on todettava, että pientalorakentaminen selkeästi ei ole yhtiön keskeisintä liiketoimintaa eikä ydinosaamista, sillä yrityksellä on niin paljon isoja kerrostalohankkeita sekä liiketila ym. rakennustoimintaa.

Pirkanmaalaisena toimijana Arkta on kuitenkin melko iso ja siksi varteenotettava kilpailija, vaikka ei pientaloihin olisi keskittynytkään. (Liite 1) Arktankin liikevaihto notkahti rakentamisen taantumassa, mutta yhtiö on saanut jälleen 2015-2016 kasvuvaihteen päälle. 2012 liikevaihto oli 28,4 miljoonaa euroa, 2014 25,4 miljoonaa ja vuonna 2016 31,3 miljoonaa. Notkahduksesta huolimatta liikevaihto kasvoi neljän vuoden takaisesta noin 3 miljoonaa eli hieman reilut kaksi prosenttia per vuosi. (liite 2)

Pohjola Rakennus

Tampereen ympäristön kolmanneksi suurin rakennuttaja on myös koko aineiston 12. suurin. Pientalorakentaminen on viimeistään nykyisin yritykselle pieni sivujuonne. Pohjola Rakennus on pirkanmaalainen yritys, joka on tällä vuosikymmenelle kasvanut – etenkin parina viime vuonna – hurjaa vauhtia. Vuonna 2016 yhtiön liikevaihto oli 191 miljoonaa euroa, joten monet pientalorakentajat tai pienemmät toimijat, kuten

Halesa ovat jo todella pieniä Pohjola Rakennukseen verrattuna. Ja vielä neljä vuotta aiemmin yrityksen liikevaihto oli ”vain” 49 miljoonaa. Pohjola Rakennus toimii Pirkanmaan lisäksi Uudellamaalla, Turussa, Jyväskylässä ja Hämeenlinnassa (liite 1) Yhtiön tarkoituksena on laajentua kaikille keskeisille työssäkäyntialueille. Muun muassa Ouluun haetaan juuri toimitusjohtajaa aloittamaan Pohjois-Suomen laajennusta. Yhtiön tarkoituksena on rakentaa kohtuuhintaisia koteja ja pyrkiä tarkkaan analysoimaan missä ja minkälaista asuntotuotantoa tarvitaan. (Projektiuutiset 2016.) Kun vertaa Pohjola Rakennuksen liiketoiminnan kehitystä alan yleiseen kehitykseen, on helppo sanoa, että Pohjola Rakennus tekee jotain todella oikein ja on sen vuoksi hyvä kilpailija. Näin ollen Pohjola Rakennus on kilpailija, jota on syytä seurata joka tapauksessa, oli se suora kilpailija tai ei (Liite 1).

Pohjola Rakennus koostuu emoyhtiöstä ja useista tytäryhtiöistä, joiden toimitusjohtajat ovat kaikki itse sijoittajia yrityksessä. Yritys itse kertoo pyrkivänsä toimimaan vahvasti alaa innovoiden ja edistäen ja on panostanut paljon esimerkiksi johtamismenetelmien kehittämiseen. Yrityksellä on oma Pohjola Akatemia, jonka koulutuksen jokainen työntekijä käy läpi (Projektiuutiset). Yrityksen erinomaisesti vireestä kertoo se, että yhtiö on noussut pari vuotta Jyväskylään rantautumisen jälkeen alueen suurimpien rakennuttajien joukkoon (Rakennusparkki 2016.) Ilmeisesti yhtiöllä on Jyväskylässä ollut lähinnä kerrostalotuotanto eikä aineistossa pientalotuotantoa ollut Pirkanmaan ja Turun seudun lisäksi. Joka tapauksessa kovan kasvustrategiansa puolesta yhtiön toimintaa kannattaa seurata tarkkaan, sillä sen menestys viime vuosina hakee vertaistaan. Yhtiön perustaja Juha Metsälä on myös nimitetty ensin 2015 Talonrakennusteollisuuden varapuheenjohtajaksi ja 2017 alkaen johtajaksi, joten Metsälän toiminta yrityksensä johdossa on huomattu ja arvostettu korkealle alalla (Rakennuslehti 2016.)

Lammi-kivitalot

Pientalomarkkinoilla Lammi-kivitalot on poikkeava kilpailija materiaalista johtuen. Siinä missä suurin osa rakennuttajista valmistaa puurakenteisia taloja, tekee Lammi talonsa – nimensä mukaisesti – kivistä. Lammi-kivitalo on perinteisesti astetta isompi

ja kalliimpi ja sitä pidetään arvokkaampana kohteena kuin ”normaaleja” puurakentaisia taloja. (Suomirakentaa 2017). Ehkä juuri tämä hintaero on koetellut Lammi-kivitaloja rakennusalan kovassa taantumassa erittäin kovakouraisesti. Yhtiön liikevaihto oli 2011 lähes 18 miljoonaa, joskin tulos oli vain hieman yli satatuhatta euroa ja omavaraisuusaste niinkin heikko kuin 18 %. Kun taantuma tämän jälkeen kunnolla puri rakennusalaan, painui liikevaihto alle 10 miljoonan ja tappio oli lähes miljoona euroa 2015. 2014 Lammi-kivitalot oli itse asiassa tehnyt vielä raskaammin tappiota. (liite 2) Lammi-kivitalojen toiminta jatkuu edelleen Lammin Betonin suojissa (liite 2) Lammin vaikeudet taloudellisesti tekevät siitä kilpailijana pitkälti Pohjola Rakennuksen vastakohtaan. Toisaalta voi aina olla, että yhtiö saatuaan uuden alun myös lähtee uusille urille tekemisessään ja ottaa oppia virheistään. Aineistossa Lammi-kivitaloilla on – huolimatta siitä, että se nousi Tampereen ympäristön viiden suurimman joukkoon – vain yksi rivitalo kohde Ylöjärvellä.

Peab

Tampereen ympäristön viidenneksi suurimpana rakennuttajana tulee ruotsalainen rakennusjätti, jonka suurin osa tuotantoa on Ruotsissa, jossa se on valtakunnallinen rakennuttaja. Yhtiön yli neljän miljardin liikevaihdosta noin 6 % tulee Suomesta (Peab Vuosikertomus 2016. 2017, 2.) Koko pientaloaineistossa Peab oli seitsemänneksi suurin rakennuttaja 10,5 miljoonan arvolla kohteita. Pientalot ovat Peabille niin ikään – kuten muillekin suuremmille rakennuttajille – melkoisen pieni puro liikevaihdossa. Juuri ja juuri kymmenissä miljoonissa liikkuva pientalorakentaminen on murto-osa Peabin noin neljännes miljardin koko liikevaihtoa Suomessa. Vuonna 2016 Peab rakensi Ruotsissa, Norjassa ja Suomessa yhteensä yli 2 600 asuntoa tavoitteenaan tukea monimuotoista asumista (Peab Vuosikertomus 2016. 2017, 46–7) Suomessa näistä asunnoista rakennettiin 16 %, jossa kasvua pari prosenttiyksikköä edellisvuoteen. (Peab Vuosikertomus 2016, 47). 2010-lvulla Peab on tehnyt taantumassa Suomen toiminnoissaan samanlaista liikevaihdon ja tuloksen ”kyntämistä” kuin moni muukin. Liikevaihto olikin 2011 noin 40 miljoonaa suurempi kuin vuonna 2015 (liite 2) Monikansallisena yhtiönä Peabilla on toki aivan erilaiset mahdollisuudet kestää huonoja vuosia – etenkin jos ne eivät koske kaikkia maantieteellisiä alueita samankaltaisesti.

Suomenkielisillä sivuillaan Peab kertoo palvelevansa kattavasti koko Suomea ja toimivansa pääkaupunkiseudulla, Turussa, Tampereella, Jyväskylässä, Seinäjoella, Vaasassa ja Oulussa (Liite 1)

7.2 Kilpailija-analyysi pääkaupunkiseudun ympäristö

Pääkaupunkiseudun ympäristössä oli aineistossa kymmenen rakennuttajaa, joiden kohteiden arvo oli vähintään 2,5 miljoonaa. EKE-Rakennus kaappasi kohteidensa arvolla mitattuna peräti 21,7 % osuuden ja YIT 8,6 %. Kaksi suurinta siis vastasivat noin 30 % alueen kohteiden arvosta. Muiden kymmenen kärjessä olevan osuudet olivat 3–6 %. Kymmenen suurinta yhteensä veivät noin kaksi kolmasosaa markkinoiden arvosta.

EKE-Rakennus

EKE-Rakennus aloitti toimintansa 1961 nimellä Insinööritoimisto Bertel Ekengren yhtiönä, joka keskittyi rakennesuunnitteluun. Nykyisin EKE-Rakennus jatkaa rakentamisen eri saroilla perheyhtiönä. Yritys tekee edelleen rakentamisen ohella muutakin, kuten junien ohjausjärjestelmiä. Yrityksen historia on värikäs ja mielenkiintoinen sisältäen it-hankkeita ja -osaamista, öljy ja puukauppaa ym. Historiaa voisi jopa kuvailla hieman sekavaksi ja hapuilevaksi, mutta toisaalta äärimmäisen kunnianhimoiseksi. Ainakin yrityksen erinäiset kokeilut ovat osoittaneet, että yrityksessä uskalletaan tehdä rohkeita asioita ja myös luopua silloin, kun ajat eivät enää ole sopivat tiettyihin toimintoihin.

Rakentamisen saralla EKE:n rohkeutta kuvaavat hyvin uudenaikaiset Loft-asunnot, joita yritys itse myös korostetusti tuo esiin. Loft by EKE asunnoissa on otettu mallia vanhan ajan teollisuushallirakentamisesta ja asunnot suunnitellaan, niin että niissä ei varsinaisesti ole huoneita vaan mahdollisimman vähän seiniä ja muutoin avointa varastohallimaista tilaa, johon huonejaon tekee asiakas itse. Asunnoissa myös huonekorkeudet ovat monesti täysin eri luokkaa kuin tavallisissa asunnoissa: kolmesta metristä jopa seitsemään. EKE itse on luokitellut keskeisiksi kohderyhmiksi nuoret ja

omakotitaloista kerros tai rivitaloon muuttavat, tilaan tottuneet, vanhemmat ihmiset. (Loft-asunnoista tuli trendi – mistä on kysymys? 2015.)

Toinen esimerkki rohkeudesta – edelleen esimerkki, jota yhtiö itse jossain määrin ylikorostaa – on heidän pyrkimyksensä ja halunsa rakentaa kokonaisia kaupunginosia. (Liite 1). EKE:n bravuuri esimerkki on Sundsberginranta, jossa yhtiö on rakentamisen lisäksi tehnyt kunnallistekniikan, infran ja maisemointitöitä normaalin rakentamisen lisäksi. Sundsberginranta onkin hieman kuin pieni EKE kaupunki – tässäkin yhtiön rohkeus tulee esiin erityisesti, kun yhtiön historiikin mukaan haave kaupunginosasta on kytenyt vuosikymmeniä. (EKE historia 2017)

EKE- Rakennus on kooltaan kohtuullisen iso, liikevaihto vuodelta 2016 oli 49 miljoonaa. Liikevaihto on kasvanut merkittävästi viime vuodet ollen vain 7 miljoonaa vuonna 2003. EKEllä on muita rinnakkaisyhtiöitä muille toiminnoille. (liite 2). EKE-konsernin liikevaihto 2016 oli 75,2 miljoonaa (2012: 40,9 miljoonaa). EKEkin on joutunut kärsimään rakentamisen taantumasta, vaikka liikevaihto ei viime vuosina ole pahemmin laskenut. Tulos sen sijaan vuonna 2014 oli peräti 10,7 miljoonaa tappiolla (liite 2).

EKE-Rakennus on siis alalla kohtuullisen iso toimija ja verrattaessa aineiston lukuja koko rakentamisen lukuihin vaikuttaa siltä, että EKE on kokoisekseen vahvemmin pientalorakentaja kuin esimerkiksi Pohjola Rakennus tai vaikkapa Peab Suomi. Vaikka EKE-Rakennus jää selkeästi edellä mainituista liikevaihdossa, on sen osuus aineiston pientalorakennuttajissa paljon suurempi. Aineiston pohjalta EKE on maan toiseksi suurin pientalorakennuttaja 17, 7 miljoonan euron arvolla myytäviä kohteita. Määrä on lähes kaksinkertainen verrattuna Peabiin ja kaksi ja puolikertainen Pohjola Rakennukseen. EKE-Rakennus keskittyy pääkaupunkiseudun ja sen ympäristöön markkina-alueenaan ja niin myös aineistossa kaikki EKE-Rakennuksen pientalot sijaitsevat Pääkaupunkiseudun ympäristökunnissa (EKE liiketoiminta 2017).

Pääkaupunkiseudun ympäristössä EKE-Rakennus on selkeä markkinajohtaja aineiston pohjalta noin 18 miljoonan arvolla asuntoja. Se vie yli viidenneksen alueen markkinoista aineistossa. Ottaen huomioon alueen kasvuvauhdin ja pääkaupunkiläheisyyden osuus markkinoista vaikuttaa jopa yllättävän suurelta. Voisi olettaa kilpailun ole-

van alueella kovempaa. Kilpailijana EKE on erittäin varteenotettava tällä alueella. Aineiston pohjalta se on markkinajohtaja ja joka tapauksessa suuri rakennuttaja, joka on keskittynyt nimenomaisesti tälle alueelle. Yritys ei myöskään missään nimessä vaikuta jämähtäneen aloilleen vaan mm. Loft by EKE rakentamisen myötä etsii uusia avauksia. Tästä hyvänä esimerkkinä toimii myös yrityksen historia monine sivupolkuineen. Jos historiasta voidaan vetää johtopäätöksiä nykyaikaan, niin yhtiö myös on pystynyt arvioimaan, milloin sivupolut ovat muuttuneet harhapoluiksi ja vetäytymään niistä liiketoiminnoista.

Pientalorakentamisen huomioiden EKE on liikevaihdoltaan myös suuri ja viime vuosien rakennusalan taantuma ei ole juurikaan vaikuttanut siihen; liikevaihto on kasvanut ja tulos rankasti tappiollista 2014 vuotta lukuun ottamatta on ollut vähintään kohtuullinen. Vuonna 2015 tulos oli peräti 21,9 %. Yhtiön vakaasta asemasta kertoo, että 2014 vuoden 10,7 miljoonan euron tappio pudotti omavaraisuusasteen vain 62,7 % prosentista 59,2 % prosenttiin.

YIT

Pääkaupungin ympäristön toiseksi suurin rakennuttaja on suomalainen rakennusjätti YIT, joka tänä vuonna kasvoi entistä suuremmaksi Lemminkäisen sulautuessa siihen. Kahden suuren suomalaisen yhdistyessä liikevaihto nousee noin 3,4 miljardiin, joten kilpailijana YIT on aivan omassa luokassaan mitä kokoon tulee. Toki esimerkiksi ruotsalaisella Peabilla on taustalla vastaavanlaiset mittasuhteet, vaikka sen Suomen liikevaihto jääkin 250 miljoonaan. (Taloussanomat 2017.)

YIT:n 2016 vuosikertomuksen mukaan – josta Lemminkäisen sulautumisen myötä luvut tulevat siis merkittävästi kasvamaan –liikevaihto oli noin 1,8 miljoonaa. Tästä 41 % tuli rakennusliiketoiminnasta (730 miljoonaa). (YIT vuosikertomus 2016. 2017, 5.) YIT:n osaltakin luonnollisesti suurin osa liikevaihdosta tulee kerrostalorakentamisesta, mutta YIT itsessään jo oli myös aineiston markkinajohtaja 30,5 miljoonan myytävillä kohteilla. YIT:n asema johdossa oli myös selkeä. Toisena tulevan EKE-Rakennuksen kohteiden hintapyyntö oli 17,7 miljoonaa eli YIT oli lähes kaksi kertaa

suurempi seuraavana tulevaa pientalogryndaajaa. Kun tähän vielä jatkossa huomioidaan Lemminkäisen, joka oli aineiston kahdeksanneksi suurin, pientalotuotanto, 7,7 miljoonaa (aineistossa), saattaa YIT jatkossa olla reilusti yli kaksi kertaa seuraavaa suurempi.

Suuri kokokaan ei aina takaa onnea automaattisesti; rakentamisen taantuma on koskettanut myös YIT:tä ja se on ollut pakotettu hillitsemään kasvua viime vuosina varmistakseen vakaavaruutensa ja nostaakseen omavaraisuustaan. Nyt, vuosikertomuksensa mukaan, YIT on siinä onnistunut ja tähtää 2017–19 strategiassaan kasvuun kestäväällä kehityksellä kehittyvissä kaupungeissa hyödyntäen kolmatta megatrendiä eli digitalisaatiota. (YIT vuosikertomus 2016. 2017, 9–12) Asuntorakentamisessa Suomessa YIT on lisännyt kuluttajille suunnattua rakentamista ja kehittänyt muun muassa Smartti-konseptin, jolla pyritään tuottamaan ja vastaamaan kohtuuhintaisten asuntojen kysyntään kasvukeskuksissa (YIT vuosikertomus 2016. 2017, 14).

Siinä missä YIT:llä on kokoa, ja Lemminkäisen myötä vielä reilusti enemmän, on jättimäisen yhtiön Akilleen kantapää varmaankin juuri ketteryudessa sekä erityisesti pörssilistatulle yhtiölle ”pakonomaisessa” osingonmaksussa ja kyvyssä. Esimerkiksi 2016 osinkoja on maksettu 373,3 % ja 2015 95,3 % tuloksesta. (YIT vuosikertomus 2016. 2017, 28.) Ketteryyden ja joustavuuden perään yhtiö itsekin kuuluttaa ja patistaa itseään useaan otteeseen vuosikertomuksensa sivuilla ja siinä varmaan on pienempien kilpailijoiden suurin valtti suuria vastaan (YIT vuosikertomus 2016. 2017, 32, 38, 42)

Rakennusliike Stabiili

Pääkaupunkiseudun ympäristössä Rakennusliike Stabiililla on kohteita aineistossa 5,1 miljoonan euron edestä Kirkkonummella yhdessä isossa rivitalossa. Vihtiläinen rakennusliike kuuluu siis pieniin paikallisiin toimijoihin. Yhtiön omistaa toimiva johto, vai pitäisikö tässä tapauksessa sanoa: töitä tekevä johto. (Liite 1)

Asiakastiedon mukaan yhtiön taloudelliset luvut liikevaihdon osalta näyttävät varsin hyviltä. 2016 liikevaihto on ollut 2,6 miljoonaa, jossa kasvua 6 %. Yhtiön on myös porskuttanut kirkkaasti läpi taantuman suorastaan hallitun näköisesti liikevaihtoon

kasvattaen. 2012 liikevaihto oli 1,5 miljoonaa, joten taantuma vuosien läpi meneminen reilun kolmentoista prosentin keskimääräisellä liikevaihdon kasvulla on melkoisen hyvä suoritus. Kasvusta huolimatta yritys on pystynyt tekemään kohtuullista tuloa. Yksi vuosi on painunut viimeisestä viidestä tappiolle kolmen yltäessä 6 %:n tai hieman suurempaan liikevoittoprosenttiin. Eräs heikkous yhtiön luvuista löytyy ja se koskee omavaraisuusastetta, joka on todella alhainen, vuonna 2016 vain 5%. Toki pienemmillä yrityksillä on taipumus – joskus jopa pyrkimys – elää kädestä suuhun. (Asiakastieto.fi. 2017)

Omien nettisivujen mukaan – muuta tietoa pienestä yrityksestä olikin mahdoton löytää – Vihdin Nummelassa majaa pitävä yritys antaa kuvan yllättävänkin selkeästä liiketoimintastrategiasta. Yritys toimii pääsääntöisesti Vihdissä ja rakentaa ainutlaatuisia pieniä rivitaloja käyttäen suomalaista työvoimaa. Pyrkimyksenä on myös olla itse mukana rakentamisessa alusta loppuun asti. (Liite 1) Pienelle yritykselle strategia vaikuttaa varsin simppeiltä, mutta myös määrätietoiselta, ja sellaiselta, joka kilpailijoiden on syytä ottaa huomioon harkitessaan rakentamista Vihdissä.

Hartela

Hartela perustettiin vuonna 1942 – tosin alun perin nimellä Turussa Urakoitsijat Oy – rakentamaan asuntoja sodan jälkeiseen suureen tarpeeseen. Toinen perustajista oli Emil Hartela, jonka jälkeläiset johtavat nykyäänkin perheyhtiönä toimivaa suurta rakennusalan toimijaa. Toiminta laajeni viisikymmentäluvulla Helsinkiin ja 1959 nimeksi otettiin Rakennusosakeyhtiö Hartela toisen perustajan Vilho Heinosen luopuessa osuudestaan. Seuraavasta vuosikymmenestä lähtien yhtiö alkoi laajentua muuhunkin kuin perinteiseen asuntotuotantoon, kuten sairaaloihin, toimitiloihin ja talotekniikkaan. Myös lomakylä ja hotelleja rakennettiin mm Neuvostoliittoon ajan mukaisesti. (Liite 1)

Hartela konserni koostuu alueittaisista tytäryhtiöistä ym. joten sen liiketaloudellisten lukujen muodostaminen täsmällisesti paikkansa pitäviksi on haasteellista. Tämä pitkälti johtuu siitä, että ei ole olemassa varsinaista Hartela-konsernia, jossa luvut olisi

koottu yhteen. Näin ollen luvut on keräilty eri yhtiöistä yhteen laskemalla. Koska yhtiöitä on useita eikä niistä varsinaisesti ole listausta, mitkä kaikki kuuluvat konserniin, on mahdollista, että jotain lukuja jää pois. Joka tapauksessa eri lähteistä ristiin tulkitsemalla voidaan kuitenkin sanoa tässä esitettyjen lukujen vastaavan valtaosaa konsernin liiketaloudellisista luvuista. Mikäli joitain osia konsernista on jäänyt huomaamatta edustavat ne arviolta todennäköisesti muutamia prosentteja tai maksimissaan alle kymmentä prosenttia koko konsernin liiketaloudellisista luvuista. Muutoin ne olisivat tulleet ilmi mm. suurimpien alan yritysten listauksissa tai niitä tulisi olla useita kymmeniä, mitä on jo käytännön syistä pidettävä äärimmäisen epätodennäköisenä.

Vuoden 2016 liikevaihto oli Hartelalla 329,5 miljoonaa euroa, mikä tekee Hartelasta yhden Suomen suurimmista rakennuttajista. Varsinaisista rakennusyrityksistä Hartela yltää sijalle kuusi, ja mikäli ennakoidaan YIT:n ja Lemminkäisen yhdistyminen, nousee Hartela viidenneksi suurimmaksi. Hartela ohittaa liikevaihdollaan muun muassa pohjoismaisen jätin Peabin. Hartelan yhtiöitetyn mallin vuoksi on havaittavissa, kuinka rakentaminen viime vuosien taantumassa on koetellut eritavoin eri maantieteellisiä alueita. Hartela Pohjois-Suomen liikevaihto on laskenut vuodesta 2013 vuoteen 2016 25,1 miljoonasta 19,3 miljoonaan eli reilun viidenneksen (Finder.fi. 2017.). Hartela Etelä-Suomen ja Länsi-Suomen liikevaihdot taas ovat kasvaneet keskimäärin lähes puolella. (Finder.fi. 2017.) Hartelan Etelä ja Länsi-Suomen toimintojen ollessa huomattavasti pohjoisen liiketoimintaa isommat, on konsernin yhteenlaskettu liikevaihto noussut siis merkittävästi. 2016 Hartelan liikevaihto oli siis 329,5 miljoonaa, kun se vuonna 2013 oli 245,8 miljoonaa. Näin ollen kolmessa vuodessa liikevaihto kasvanut 34 % eli noin kymmenen prosentin keskimääräistä vuosivauhtia, jota voidaan pitää erityisen hyvänä ottaen huomioon rakentamisen huonot suhdanteet. Toki on huomioitava, että Hartelakin toimii rakentamisessa monilla eri aloilla, eivätkä luvut siis kerro onko kasvua ollut uudisrakentamisen tai pientalorakentamisen alalla. Kaiken kaikkiaan kasvu on ollut hyvää, mutta taantuma on kyllä selkeästi vaikuttanut Hartelaankin tai sitten yhtiössä on sisäisiä ongelmia, sillä yhtiön tulos ei ole kehittynyt lainkaan saman suuntaisesti kuin liikevaihto. Itse asiassa Hartela on viimeisen neljän vuoden ajan kokonaisuutena tarkasteltuna tehnyt tappiota. Vuonna 2016 yhtiö teki reilun 300 miljoonan liikevaihdolla tappiota 2,5 miljoona. Vaikka yhtiö on viime vuosina

tehnyt isompiakin tappioita, näyttää yhtiö vakavaraiselta ainakin omavaraisuusasteella mitattuna. Taloustiedon mukaan omavaraisuusasteet ovat isommissa yhtiöissä 45-50 % luokkaa. Hartela Pohjois-Suomi toki erottuu poikkeuksena vain 15 %:n omavaraisuudellaan. Pohjois-Suomi yhtiön ollessa selkeästi Länsi- ja Etelä-Suomen Hartelaa pienempi, on kuitenkin todettava yhtiöön tämän tunnusluvun pohjalta olevan edelleen erittäin vakavarainen. (Asiakastieto.fi. 2017.)

Hartelan ollessa yksi Suomen suurimpia rakennuttajia kaiken kaikkiaan, niin sitä se myös on pientalojen rakentamisessa. Aineistossa Hartela on kolmanneksi suurin rakennuttaja 16,5 miljoonalla arvolla kohteita. Pääkaupunkiseudun ympäristössä Hartela on kohteiden arvolla mitattuna neljäs. Hartela toimii kaikilla kasvualueilla Jyväskylää lukuun ottamatta, ja sen suuri koko on ehdottomasti yksi vahvuuksista. Vahvuudeksi voitaneen lukea myös perheyriksenä toimiminen jo kolmannessa sukupolvessa; tämä viestii vakaudesta toiminnassa. Pientalorakentajana Hartela on kokonsa mukainen, mutta toimiminen lähes valtakunnallisesti toki vie fokusta tietyllä kilpailualueella toimimisesta. Edelleen, kuten muutkin isommat rakennuttajat, pientalotuotanto on vain hyvin pieni osa liiketoimintaa eikä se näin ollen välttämättä saa aina sitä huomiota ja toiminnallista intensiteettiä kuin pienemmissä pientalorakentamiseen erikoistuneissa yrityksissä. Omavaraisuudella mitatusta vakavaraisuudesta huolimatta yhtiön muutaman miljoonan tulos vuodelta 2013, 2014 tappio 22,5 miljoonaa, vuoden 2015 tappio 1,5 miljoonaa ja 2,5 miljoonan tappio vuodelta 2016 kertovat melkoisen huonosta tuloksentekokyvystä, jota, ja jonka syitä, kilpailijoiden kannattaisi pyrkiä tarkemmin tutkimaan.

Varte

Hieman vajaan neljän miljoonan arvolla kohteita pääkaupunkiseudun ympäristössä Varte on alueen viidenneksi suurin rakennuttaja. Koko aineistossa Varte on 19. suurin rakennuttaja yhteensä vajaan kuuden miljoonan arvolla kohteita, jotka pääkaupunkiseudun ympäristön lisäksi tulevat kohteista Vantaalla.

Varte rakennuttajana on monipuolinen pientaloista kerrostaloihin toimitiloihin ja julkiseen rakentamiseen asti. Yhtiön toimialueita ovat pääkaupunkiseutu, sen ympäristö, Päijät-Häme ja Kaakkois-Suomi. Yhtiö painottaa korostetusti asemaansa yhtenä

suurimmista perheyrittäjistä alalla, 25 vuoden kokemuksella. Yksityisomisteiseksi keskiarvoksi yritykseksi Varte eroaa positiivisesti, sillä että se julkistaa vuosikertomuksen. Vuosikertomus on toki suppea ja nostaa korostetusti esiin muun muassa henkilöstöä. Kuitenkin vuosikertomus avaa hieman totuttua enemmän yrityksestä.

Varte on kasvanut merkittävästi tällä vuosituhatluvulla ja erityisesti sen siirryttyä rakentamaan pääkaupunkiseudulle ja sen ympäristöön. Vielä vuonna 2002 yritys oli pieni 8,8 miljoonan liikevaihtoa pyörittävä Kouvolalainen yritys, mutta 2003 perustettu Varte-Uusimaa ja vahvempi läsnäolo pääkaupunkiseudun ympäristössä muutti paljon. Oma merkityksensä saattaa olla myös sillä, että 2004 yritys siirtyi Kohon suvun haltuun, jolla – vaikka muitakin omistajia on – on säilynyt enemmistöomistus tähän päivään. 2000-luvun vahva nousukausi ja Varte-Uusimaa nostivat yhtiön liikevaihdon vuoden 2002 8,8 miljoonasta peräti 33,9 miljoonaan vuonna 2007. Tämä tarkoittaa keskimääräistä 30 %:n vuosittaista kasvua, joka on melkoisen huikea. 2008 toki pankkikriiseineen ja taantumineen katkaisi kasvun (Varte Vuosikertomus 2016, 2017). Varte pääsi kuitenkin nopeasti takaisin kasvu-uralle 2012 ja on kasvanut edelleen kovaa vauhtia. 2011 liikevaihto oli 38,2 miljoonaa, kun se vuonna 2016 oli kipunut jo 87,2 miljoonaan. Tässäkin kasvupyrähdyksessä vuosittainen keskimääräinen kasvu on ollut peräti 18% eikä Vartessa aiota jäädä pyrähdykseen vaan vuosikertomuksessaan yritys julkaisee myös visionsa vuodelle 2025, jolloin liikevaihdon tulisi olla vähintään 150 miljoonaa. Vision kasvuvauhti on toki huomattavasti maltillisempi prosentuaalisesti mitä kasvu on viime vuodet ollut, sillä 2025 tavoitteen saavuttaminen vaatisi ”vain” reilu kuuden prosentin keskimääräistä kasvua. (Varte Vuosikertomus 2016, 3–4). Rakentamisen tämän vuosikymmenen taantumasta Varte on selvinnyt ilman tappiollisia vuosia, mutta voitot eivät ole olleet järin suuria; vuosilta 2012–2016 liikevoittoprosentti on ollut pääsääntöisesti vaivaisen kolmen prosentin luokkaa. Yhtiön omavaraisuusasteesta on kuitenkin pidetty huolta ja se on noussutkin vuoden 2012 32 % vuoden 2016 41 % prosenttiin, jota voidaan jo pitää hyvänä. (Liite 2) Vuoden 2025 visiossaan yritys itse määrittelee tavoitteekseen omavaraisuusasteen pysymisen joka vuosi yli 35 % (Varte vuosikertomus 2016, 2017, 4).

Rakennusala on viime vuosina piristynyt merkittävästi ja alalla osa on kasvattanut markkinaosuuksiaan merkittävästi – tämä siitä huolimatta, että taloudessa ei ole vielä ollut merkkejä ylöspäin. Varten tarkoituksena on hyödyntää kilpailuetunaan

perheyrittäjyyteen liittyvää pitkäjänteistä sitoutumista pidemmän aikavälin suunnitelmassa sekä matalan organisaation mahdollistamaa joustavuutta käytännön työskentelyssä (Varte vuosikertomus 2016. 2017, 4–5) Varten tuotannosta noin 85 % on asuinrakennustuotannossa, tosin suurin osa isommissa kohteissa. Visiossaan 2025 Varte pidättäytyy nykyisillä toiminta-alueillaan (joskin olisi ehkä epätodennäköistä, että yhtiö etukäteen ”huutelisi” mikäli olisi laajentamassa toimiaan, ainakaan liian aikaisessa vaiheessa). Varte siis tulee varmasti olemaan yksi isoista toimijoista pääkaupunkiseudulla ja sen ympäristössä tulevaisuudessa. Vuosikertomuksessaan Varte tuo selkeästi esiin yhden megatrendin eli kaupungistumisen, jonka se myös ilmoittaa läsnäolonsa ja menestyksensä suurimmaksi syyksi eteläisessä Suomessa (Varte vuosikertomus 2016. 2017). Yhtiö on myös laajentuessaan tehnyt uusia nimityksiä johtoon ja kehittänyt erityisesti kustannustenhallintajärjestelmiään (Varte vuosikertomus 2016. 2017, 16). Ehkäpä tähän kasvun lisäksi osittain on syynä heikohko kannattavuus viime vuosina. Kannattavuutta tulisi nostaa noin 30–50 %, jotta Varte ylittäisi 2025-vision tavoitteeseen. Silti 4–5 % liike-tulosprosentti on melko vaatimaton tavoite. (Varte vuosikertomus 2016. 2017, 18 ja 4). Yhtiö tuntuu myös olevan ajan tasalla kilpailullisesti ja on palkannut konsultointi yhtiön uudistamaan brändiään tulevaisuuden haasteisiin (Rakennusyhtiö Varte oy uudistaa brandinsa. 2017). Kaiken kaikkiaan Varte vaikuttaa päälle päin äärimmäisen kovalta ja kasvavalta kilpailijalta, jonka juuret ovat kuitenkin tiukasti perheyrittäjäisyydessä.

Domesta

Pääkaupunkiseudun ympäristön kuudenneksi suurin rakennuttaja, Domesta, oli kohteiden arvolla mitattuna lähes viidentenä olevan Varten rinnalla. Kohteiden arvo alueella oli 3,6 miljoonaa euroa. Nämä ovat myös yhtiön ainoat kohteet koko aineistossa. Nurmijärveläinen rakennuttaja on siis varsin pieni. Yhtiö ei myöskään kerro millä maantieteellisellä alueella se toimii, joskin nettisivuilta löytyy kartta työmaista, jotka pitkälti sijaitsevat juuri yhtiön kotipaikkakunnalla sekä Tuusula-Järvenpää-Ke-rava-alueella. (Liite 1)

Asiakastieto.fi palvelun mukaan yhtiön liiketaloudelliset luvut ovat varsin vaatimattomat. Yhtiö on myös selkeästi kärsinyt viime vuosien taantumasta rakentamisessa, joskin päässyt takaisin kasvu-uralle vuonna 2016. Yhtiön liikevaihto vuonna 2012 oli noin kaksi miljoonaa euroa ja vuosina 2014 ja 2015 se tippui alle miljoonan. Vuonna 2016 liikevaihtoa kertyi 1,6 miljoonaa. Tuloksen teon suhteen luvut ovat pitkälti samankaltaiset liikevoittoprosentin ollessa kuitenkin 4 %:n ja 9 %:n välillä lukuun ottamatta 2014 raskasta tappiota (-26,7 %). Raskaasti tappiollisesta vuodesta 2014 huolimatta yhtiön omavaraisuusaste on pysynyt vähintäänkin kohtuullisena ja oli 2016 54 %. (Asiakaspalvelu.fi 2017.) Yhtiön toimiessa kohtuu laajalla alueella (Nurmijärvi-Tuusula-Järvenpää-Kerava, joka on 160 000 asukkaan, kovaa vauhtia kasvava kasvukeskus) yhtiön koko vaikuttaa varsin pieneltä, jotta se voisi muodostaa suurempaa kilpailullista haastetta. Yhtiön taloudelliset luvut tai omat internetsivut eivät myöskään anna viitteitä siitä, että asia tulisi ainakaan lähi tulevaisuudessa muuttumaan. Yhtiö siis on hyvin pieni ja kasvullinen intressi puuttuu. Rakennuttajana Domesta vaikuttaa vaarattomalta, mutta voisi hyvin toimia esimerkiksi tällä alueella jonkin suuremman rakennuttajan urakoitsijana, mikä internetsivujen olemuksen perusteella saattaisi hyvin sopia myös yhtiön itsensä tavoitteisiin; saada lisää töitä ja muskeleita isommalta yritykseltä. (Liite 1)

Vihdin Konehallit

Pääkaupunkiseudun ympäristössä Vihdin Konehallit niminen yritys ylsi kolmen miljoonan euromääräiseen arvoon kohteita aineiston keruuhetkellä. Kuten Domestan kohdalla nämä myös muodostivat aineiston ainoat kohteet; kaikki kohteet olivat Vihdissä. Yhtiön kohdalla minkäänlaisen kilpailija-analyysin tekeminen on internetin kautta täysin mahdotonta, sillä yrityksellä ei ole edes internetsivuja. Taloudellisten tietojen löytyminenkin osoittautui vaikeaksi ja tulokset hyvin ohuiksi. Yhtiöltä löytyi vuodelta 2014 liikevaihtoa 1,8 miljoonaa ja tulostakin lähes 150 000 euroa, mutta 2015 ja 2016 osalta liikevaihtoa oli kummaltakin vuodelta alta 100 000 euroa ja tappiota noin saman verran. (Largest companies 2017.)

Yritys mahdollisesti yrittää aloittaa toimintaansa tai tekee rakennuttamista sivutuotteena tai satunnaisesti, mutta ainakaan kilpailullisessa mielessä se ei muodosta minäkäänlaista uhkaa tällä hetkellä, koska vaikuttaa, ettei sen toiminta ole vakituista tai ainakaan mainittavan suuruista.

Master Kodit

Pohjois-Karjalan Kontiolahden Lehmosta tuleva Master-Kodit oli aineiston kahdeksanneksi suurin rakennuttaja Pääkaupunkiseudun ympäristössä. Master Kodeilla oli kohteita kolmen miljoonan euron edestä alueella. Koko aineistossa Master Kodeilla oli rakennustuotantoa Sipoossa ja Kuopiossa. Master Kodit on Master Yhtiöiden tytär-yhtiö. Master Yhtiöillä on useita eri aloilla toimivia yrityksiä. Koteja Master Kodit kertoo rakentaneensa vuodesta 1990 alkaen. Yhtiön kohteiden perusteella se toimii eri puolilla valtakuntaa, muun muassa Kuopion seudulla, Pirkanmaalla, Joensuussa, Pääkaupunkiseudulla ja Lahdessa. (Liite 1)

Master Kodeista löytyy valitettavan vähän taloudellista tietoa – mahdollisesti emoyhtiöstä johtuen. Asiakastieto osaa kertoa liikevaihdoksi vajaat kaksi miljoonaa vuodelle 2016 sekä -16,4 % liikevoittoprosentin 316 tuhannen euron tappiollisella tuloksella (Liite 1). Master Yhtiöiden osalta löytyy hieman paremmin tietoa, mutta koska tietoa on mahdotonta eritellä eri yritysten kesken, on tämän tiedon hyödyntäminen äärimmäisen vaikeaa. Master Yhtiöt on tehnyt vaihtelevaa tulosta (0,9-10,4 miljoonaa euroa) viimeisten neljän vuoden aikana. Trendi on kuitenkin ollut laskeva: 2013 liikevaihto oli 26,5 miljoonaa. Liikevaihto on tasaisesti pudonnut vuoden 2016 8,4 miljoonaan. Liikevoittoprosentti on ollut kuitenkin hyvä. Henkilöstön määrän putoaminen 214 hengestä 12 henkilöön vastaavana aikana kertoo isoista muutoksista Master Yhtiöiden sisällä. Näiden tietojen pohjalta on kuitenkin vaikea kilpailijaa arvioida (Liite 2).

JJJ Rakennus

JJJ Rakennus on pieni nurmijärveläinen rakennusyhtiö. Nurmijärveläinen yritys ilmoittaa keskittyvänsä lähinnä rivitalorakentamiseen (Liite 1). Aineistossa JJJ Rakennuksen

kaikki kohteet ovat Nurmijärvellä. Yritys on kovin pieni, joskin Nurmijärven mittakavassa merkittäväkin kilpailija. Yrityksen liikevaihto viime vuosina on kokenut alalle tyypillisen notkahduksen ja nousun. Vuonna 2012 liikevaihto oli noin 2,9 miljoonaa pudoten muutamiin satoihin tuhansiin 2013, mutta noussut sen jälkeen ollen vuonna 2016 3,5 miljoonaa. Yhtiö on tehnyt vakaasti hyvää tulosta liikevoittoprosentilla mitattuna 9,2 prosenttiyksiköstä aina 2016 vuoden 29 %. Omavaraisuusaste laski taantuman aikana, mutta yhtiö on viime vuosina nostanut merkittävästi omavaraisuusastettaan. 2016 omavaraisuusaste oli 53 % (Asiakastieto.fi 2017.). JJJ Rakennuksen osaltakin tiedon saatavissa olevan määrä oli niin vähäinen, että kilpailullisen analyysin tekeminen tiedon pohjalta jää varsin kevyeksi. Vaikutelma on, että yrityksellä varmasti on kokemusta rakentamisesta, mutta yrityksen nettisivut kertovat myynnillisen ja markkinoinnillisen otteen puutteesta. Vähillä tiedoilla JJJ-Rakennus on helppo lokeroida vaarattomaksi paikalliseksi rakentajaksi. Toki tiedon vähäisyyden takia tähän on asetettava tiettyjä varauksia, koska yhtiön omistajilla ja työntekijöillä saattaa paikallisina toimijoina olla erittäin hyvät kontaktit Nurmijärven sisällä muun muassa päättäjiin ja vaikuttajiin.

KTR-Talorakenne

KTR-Talorakenne eli Keski-Uudenmaan Talorakenne on mäntsäläläinen pieni rakennusalan yritys. Yrityksen kohteet aineistossa löytyivät alueelta: Tuusulasta ja Järvenpäästä. Kauppalehden yrityspalvelun mukaan yhtiö on perustettu vuonna 2013, joten kovin paljoa historiaa se jälkeensä ole voinut edes jättää (Kauppalehti Yrityshaku 2017.) Asiakastieto.fi palvelu kertoo yhtiön liikevaihdon olleen aloitus vuonna 2013 nolla euroa. Näin ollen varsinaista toimintaa (vahvistettuina lukuina) on vain kolmelta vuodelta. Omavaraisuus aloittelevalla yrityksellä on hyvällä 40 %:n tasolla. Liikevaihto kolmena toimintavuonna on ollut 2,2 ja 3,3 miljoonan välillä, mikä lienee kohtuullinen avaus. (Liite 2)

Aloittelevasta yrityksestä on usein vaikea sanoa mitään. KTR itse ei internetsivuillaan, millään erityisellä tavalla tuo itseään esille, kuten on hyvin tyypillistä varsinkin pienemmille rakennusalan yrityksille. Välillä on havaittavissa isompienkin rakentajien

keskittyvän enemmän rakennustyömaan ongelmiin kuin markkinointiin tai asiakkaisiin ja asiakashankintaan. Joka tapauksessa KTR on saanut hyvän positiivisen avauksen paikallisena rakentajana kasvavalla alueella. Kilpailijana se ei vielä muodosta suurempaa vaaraa.

8 Pohdinta

Tutkimuksen tavoitteena oli löytää yleisluontoisen rakentamisen tilastotiedon sijasta ja rinnalle spesifiä dataa. Tämän tarkemman datan käyttö koettiin ensisijaisen tärkeäksi mikäli rakennuttaja-yritys haluaisi laajentaa toimintaansa tai siirtyä uusille maantieteellisille alueille. Tavoitteena oli pyrkiä tekemään markkina- ja kilpailija-analyysiä nimenomaisesti pientalorakentamisessa sulkien pois kerrostalot. Jotta tavoitteet voitaisiin saavuttaa, oli tutkimusta varten kerättävä mittava primaariaineisto, joka koostui yhtenä päivänä kaikista Etuovi.com-palvelussa myynnissä olevista pientaloista. Alun perin aineistossa oli 3131 tilastoyksikköä. Kronologisesti edeten tutkimuksessa kerättiin ensin aineisto, täydennettiin sitä, jaettiin se tilastokeskuksen tietojen mukaisesti jaettuihin maantieteellisiin kasvualueisiin, tehtiin markkina-analyysi, jonka pohjalta valittiin kaksi houkuttelevinta markkina-aluetta, joiden suurimmista yrityksistä tehtiin kilpailija-analyysi.

Jo ennako-oletuksen mukaisesti tutkimus osoitti, että pientalorakentaminen on hyvin pirstaleinen toimiala, jolla on paljon pieniä ja paikallisia toimijoita. Tästä taas voidaan päätellä, että alalla pääseminen tai uudelle maantieteelliselle alueelle laajentuminen on helpompaa. Aineistossa myös monet yritykset, kuten Hartela ja Pohjola Rakennus ovat osoituksia siitä, että profiloitumalla tietynlaiseen tekemiseen ja/tai tietylle alueelle voidaan saada huomattavaa kasvua hyvinkin lyhyessä ajassa. Alan toimijoilla olisi huomattavasti suuremmat menestymisen ja laajentumisen mahdollisuudet mikäli panoksia käytettäisiin yritysilmeeen ja yrityksen ydintuotteiden ja osaamisen vahvistamiseen eikä pelkästään arkiseen rakentamiseen. Huomion arvoista oli myös, että alalla oikeastaan yksikään yritys ei ollut turhan paljoa miettinyt brandiä tai sen rakentamista. Tämä selkeästi näkyi muun muassa

kerrassaan heikkotasoisina internet-sivuina. Näin oli asian laita oli kyseessä sitten neljän miljoonan liikevaihtoa pyörittävä nokialainen yritys, jonka toimitusjohtaja vietti suurimman osan päivistään työmaalla tai sitten parin sadan miljoonan liikevaihtoa pyörittävä suurempi rakennuttaja.

Maantieteellisesti voitiin vetää johtopäätöksiä eri alueiden erilaisuudesta niin yritysten lukumäärissä että siinä olivatko ne pieniä tai suurempia. Mielenkiintoista oli myös, että väkilukuun suhteutettuna rakennuttajia tuli Oulusta ja Jyväskylästä huomattavasti enemmän kuin muualta. Oululaiset yritykset osittain olivat myös laajentuneet, kun taas jyväskyläiset yritykset pitkälti olivat vallanneet Jyväskylän markkinat isoiltakin toimijoilta. Tosin parikin suurempaa yritystä oli laajentunut tai laajentumassa Jyväskylään. Merkittävää maantieteellisesti – erityisesti ilmeisesti koskien pientaloja – oli se, että kuntien kaavoitusratkaisut vaikuttavat osittain todella merkittävästi pientalorakentamiseen. Tämän vuoksi eräs hypoteeseistä, että pientalojen gryndaukseen yksin differentoitumalla voisi saada huomattavaa kilpailuetua, kaatui juuri kuntien politiikkaan. Näin ainakin tapahtuu kasvukeskuksissa. Kuntien ajatusmalli ilmeisesti vaikuttaa olevan, että kasvu on jotain jota ei voida hallita, halutaan hillitä tai sitten, että omakotitalorakentaminen on jonkinlainen ”pyhä-lehmä” tai joka-miehen-oikeus, jota ei missään nimessä saa luovuttaa vapaalle markkinakilpailulle. Käytännössä kasvukeskuksissa oli lähestulkoon aina liian vähän omakoti-tontteja ja niitä pääsääntöisesti luovutettiin vain yksityishenkilöille. Toisaalta muun muassa EKE-Rakennuksen rakentama Sundsbergin kokonainen kaupunginosa tai edes pienempi verio siitä voisi kaupunkirakenteen toimivuuden suhteen olla erittäinkin hyvä ratkaisu.

Siinä missä tutkimuksessa saatiin jonkinlainen otos tai yleiskuva pientalorakentamisen markkinoista, niin tuloksista oli huomattavissa, että otoksen laajuudesta huolimatta on se silti hyvin vajavainen. Tähän vaikuttavat selkeimmin kaksi seikkaa: ala on äärimmäisen pirstaleinen ja rakennusprojektit ovat suuria. Pirstaleisuus vaikuttaa siihen, että markkinaosuudet eivät keskity siinä määrin, että voitaisiin aina vetää luotettavia päätelmiä yhtiöiden suuruus eroista. Rakennusprojektien suuruus taas vaikutti siihen, että mikäli yritys oli esimerkiksi hiljattain saanut valmiiksi 15 asunnon rivitalon, josta ei oltu onnistuttu myymään

yhtään asuntoa, nousi se vääjäämättä suureksi paikalliseksi tekijäksi, vaikka tämä olisi pienemmän yrityksen puolentoista vuoden ainoa tuotos markkinoille.

Aineiston keräämiseen liittyen ongelmat liittyivät pitkälti siihen, että aineistoa jouduttiin käsittelemään käsin lukuisia kertoja, mikä sisältää aina riskinsä virhe näppäilylle. Toisaalta aineisto oli kerätty ja sitä täydennettiin lähteistä, joiden ei voitu olevan täysin luotettavat. Aineisto pohjasi joko rakennuttajien tai kiinteistönvälittäjien antamiin tietoihin. Erityisesti jälkimmäisessä tapauksessa ei voida varmuudella luottaa siihen, että välittäjä ymmärtää rakentajan ja rakennuttajan välisen eron tai edes välittää siitä onko kyseisellä kahdella termillä eroa.

Joka tapauksessa aineisto on laaja ja pystyy antamaan jonkinlaisen kuvan siitä, miten pientalogryndaamisen markkinat jakautuvat ja minkälaisia kilpailijoita siellä. Näin ollen aineistoa voidaan hyödyntää tietynlaisena markkina- ja kilpailijapankkina haluttaessa siirtyä uusille markkinoille. Lisäksi kilpailija-analyysi antaa kahdelta valitulta markkina-alueelta ainakin alustavan kuvauksen keskeisimmistä kilpailijoista.

Jatkokehittämisen suhteen aineiston heikkouksia voisi huomattavasti parantaa mikäli tutkimusta toistettaisiin samassa muodossa. Näin ollen saataisiin tilastollisesti paremmin paikkansa pitävää aineistoa. Esimerkiksi juuri siinä mielessä, että yksittäiset isot projektit eivät vääristäisi tuloksia. Toisaalta säännöllisin väliajoin tehtävä samankaltainen tutkimus antisi lisäksi hiljalleen tietoa siitä, mihin markkinat ja eri kilpailijat ovat menossa. Tietoteknisesti tässä toteutettu käsipelillä toteutettu tietojenkäsittely tosin on varsin raskas ja tietojenkeruuseen tarvittaisiin jonkinlaisia parempia teknisiä ratkaisuja.

Lähteet

- Saaranen-Kauppinen, A & Puusniekka, A. 2006. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto [verkkojulkaisu]. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto [ylläpitäjä ja tuottaja]. Viitattu 9.6.2017 <http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/>. (Viitattu 09.06.2017.)
- EKE historia. 2017. Viitattu 13.8.2017. <https://www.eke.fi/tietoa/historia/>
- EKE liiketoiminta. 2017. Viitattu 13.8.2017. <https://eke.fi/liiketoiminta/asuntorakentaminen-suomessa/>
- Etuovi markkinapuntari. 2017. Viitattu 8.6.2017 <http://www.etuovi.com/markkinapuntari>
- Hartela historia. 2017. Viitattu 20.8.2017. <http://www.hartela.fi/fi/hartela/historia>
- Helsinki. 2017. Viitattu 26.7.2017. <https://www.hel.fi/helsinki/fi>
- Holopainen, M & Pulkkinen, P. 2015 Tilastolliset menetelmät. 10.-15. p. Helsinki: Sanoma Pro.
- YIT vuosikertomus 2016. 2017. Viitattu 24.6.2017 <https://www.yit-group.com/fi/news-repository/porssitiedotteet/yitn-vuosikertomus-vuodelta-2016-on-julkaistu>
- Jyväskylä. 2017. Viitattu 26.7.2017. <http://www.jkl.fi/>
- Jyväskylän kaavoituskatsaus 2017-2019. n.d. Viitattu 31.7.2017. <http://jyvaskyla.netpaper.fi/3429>
- Kananen, J. 2008. Kvantti. Kvantitatiivinen tutkimus alusta loppuun. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja 89
- Kotler, P & Keller, K.L. A framework for marketing management. 2009. 4 p. New Jersey: Pearson
- Kotler, P. 1990. Markkinoinnin käsikirja. 6. p. Jyväskylä: Gummerus.

KvantiMOTV. 2008. Viitattu 10.6.2017. <http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/mittaaminen/luotettavuus.html>

Largest companies, Vihdin konehallit. 2017. Viitattu 23.8.2017. <http://www.largestcompanies.fi/yritys/Vihdin-Konehallit-Oy-3176771>

Largest Companies. 2017. Viitattu 17.6.2017. <http://www.largestcompanies.fi/>

Lehto Group Vuosikertomus 2016. Viitattu 14.6.2017. https://lehto.fi/wp-content/uploads/2017/03/lehto_group_oyj_vuosikatsaus2016.pdf

Lemminkäinen Vuosikertomus 2016. Viitattu 13.6.2017. http://reports.lemminkainen.com/2016/fi?_ga=2.260534925.129447682.1504014517-1561701561.1504014517

Rakennusyhtiö Varte oy uudistaa brandinsa. Markkinointi & Mainonta. 19.4.2017. Viitattu 23.8.2017. <http://www.marmai.fi/uutiset/rakennusyhtio-varte-oy-uudistaa-brandinsa-kilpailu-on-pysynyt-tiukkana-6642309.v.23.8.2017>

Loft-asunnoista tuli trendi – mistä on kysymys? MTV. 21.7.2015. Viitattu 13.8.2017. https://www.mtv.fi/lifestyle/koti/artikkeli/loft-asunnoista-tuli-trendi-mista-on-kyse/5233230#gs._Oyu4PE

Peab Annual Review 2016. Viitattu 9.8.2017. <http://www.peab.com/Global/PeabCom/Reports/AR-HAR-2016-eng.pdf.v.9.8.2017>

Peab Vuosikertomus 2016. 2017. Viitattu 13.6.2017. <https://peab.fi/siteassets/taloudelliset-raportit/peab-annual-report-2016.pdf>

Projektiuutiset. 3.9.2016. Viitattu 8.8.2017. <http://www.projektiuutiset.fi/pohjola-rakennus-konsernilla-erinomainen-tulos-liikevoitto-kaksinkertaistui/>

Rakennuslehti. 24.11.2016. Viitattu 8.8.2017. <https://www.rakennuslehti.fi/2016/11/pohjolan-juha-metsala-talonrakennusteollisuuden-puheenjohtajaksi/>

Rakennusparkki. 2017. Viitattu 7.8.2017. <http://www.uudisrakentaminen.victoriamedia.info/?cat=2>

Suomirakentaa. 2017. Viitattu 8.8.2017. [https://www.suomirakentaa.fi/talopaketit/kivitalopakettit/lammi-kivitalot v.8.8.2017](https://www.suomirakentaa.fi/talopaketit/kivitalopakettit/lammi-kivitalot_v.8.8.2017)

Taloussanomien yritystiedot. 2017. 13.8.2017. <http://www.is.fi/yritys/eke-finance-oy/espoo/0550696-7/>

Taloussanomien yritystiedot. 2017. Viitattu 11.8.2017. <http://www.is.fi/yritys/peab-oy/helsinki/1509374-8/>

Taloussanomien Yritystiedot. 2017. Viitattu 6.8.2017. <http://www.is.fi/yritys/halesa-oy/nokia/0427910-9/>

Taloussanomien. 19.6.2017. Viitattu 16.8.2017. <http://www.is.fi/taloussanomien/pors-siutiset/art-2000005260187.html>

Tampere Maapolitiikan linjaukset 2014-2017. n.d. <http://www.tampere.fi/liitteet/m/zwq9DaZdE/maapolitiikanlinjaukset20142017.pdf>

Tampere. 2017. Viitattu 31.7.2017. [http://www.tampere.fi/asuminen-ja-ymparisto/rakentaminen/rakennusvalvonta.html v 31.7](http://www.tampere.fi/asuminen-ja-ymparisto/rakentaminen/rakennusvalvonta.html_v_31.7)

Tilastokeskus. Tilastokeskuksen PX-Web-tietokannat. 2017. Viitattu 8.6.2017. http://pxnet2.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/StatFin/StatFin_rak_ras/009_ras_tau_105.px/table/tableViewLayout1/?rxid=743817b2-62da-4468-8029-a4a97709f9ed

Turku. 2.12.2016. Viitattu 29.7.2017. https://www.turku.fi/uutinen/2016-12-02_turussa-rakennetaan-voimakkaasti

Vaarnas, M., Virtanen, J., Hirvensalo, I. 2005. Menestyjä kilpailee tiedolla: markkinatieto kansainvälistymisen tukena. 3. p. Helsinki: Multikustannus.

Valli, R. 2015. Johdatus tilastolliseen tutkimukseen. Jyväskylä: PS-Kustannus.

Valtavaara, M. Rakennuslehti 15.5.2017. Viitattu 31.7.2017. <https://www.rakennuslehti.fi/2017/05/pirkkala-teki-rohkeasti-maapoliittisen-ohjelman-paljon-opittavaa-muille-kunnille/>

Vantaa. 2017. Viitattu 26.7.2017. <http://www.vantaa.fi/>

Varte vuosikertomus 2016. 2017. Viitattu 22.8.2017. <https://www.varte.fi/wp-content/uploads/2017/01/varte-vuosikertomus-2016-suppea-WWW.pdf>

Viisyykkönen. 13.4.2017. Viitattu 26.7.2017. <http://www.viisyykkonen.fi/uutiset/yli-40-omakotitonttia-tulossa-tarjolle-juuri-kukaan-ei-halua-ostaa-kirkkonummella-tonttia-%E2%88%92>

Viitattu 8.6.2017. http://pxnet2.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/Stat-Fin/#_ga=2.28699961.464622512.1499599399-525543790.1496946852

YIT vuosikertomus viitattu 2016. 2017. 22.2.2016. Viitattu 18.8.2017. <https://www.yitgroup.com/vuosikertomus>

Liitteet

Liite 1. Tutkitut yritykset

A-Hellman 2017. Viitattu 17.6.2017. <http://www.ahellman.fi/>

Arkta 2017. Viitattu 17.6.2017. <http://www.arkta.fi/>

Bonava 2017. Viitattu 14.6.2017. <https://www.bonava.fi/>

Domesta 2017. Viitattu 14.6.2017. <http://www.domesta.fi/>

EKE-Rakennus 2017. Viitattu 13.8.2017. <https://www.eke.fi/etusivu/>

Halesa 2017. Viitattu 17.6.2017. <http://www.halesa.fi/>

Hartela 2017. Viitattu 20.8.2017. <http://www.hartela.fi/>

Jatke 2017. Viitattu 17.6.2017. <http://www.jatke.fi/etusivu/>

JJJ Rakennus 2017. Viitattu 14.6.2017. <http://jjjrakennus.fi/>

Jopera 2017. Viitattu 19.6.2017. <http://www.jopera.fi/>

KTR Talorakenne 2017. Viitattu 14.6.2017. <http://www.talorakenne.fi/>

Lemminkäinen 2017. Viitattu 22.6.2017. <http://www.lemminkainen.fi/>

Mangrove 2017. Viitattu 17.6.2017. <https://www.mangrove.fi/>

Master kodit 2017. Viitattu 14.6.2017. <http://www.masterkodit.fi/>

Oulunkodit 2017. Viitattu 15.6.2017. <http://www.oulunkodit.fi/>

Pohjola rakennus 2017. Viitattu 6.8.2017. <http://www.pohjolarak.fi/yritys v8.8.2017>

Peab 2017. Viitattu 11.8.2017. <https://peab.fi/yritys/rakentaminen/asuntorakentaminen/>

Rakennus-Hanka 2017. Viitattu 19.6.2017. <http://www.rakennus-hanka.fi/>

Sonell 2017. Viitattu 19.6.2017. <http://www.sonell.fi/>

Spinkkilä 2017. Viitattu 17.6.2017. <http://spinkkila.fi/>

Stabiili 2017. Viitattu 14.6.2017. <http://www.stabiili.fi/>

Liite 2. Taloustietojen hakukoneet

Asiakastieto haut

Arkta 2017. Viitattu 17.6.2017 <https://www.asiakastieto.fi/yritykset/FI/arkta-rakennuttajat-oy/09878610/taloustiedot>

Lammi-kivitalot. Viitattu 3.9.2017. <https://www.asiakastieto.fi/yritykset/FI/lammi-kivitalot-oy/06119408/yleiskuva>

Rakennusliike Stabiili. Viitattu 14.6.2017. <https://www.asiakastieto.fi/yritykset/FI/rakennusliike-stabiili-oy/23376502/yleiskuva>

Hartela. Viitattu 20.8.2017. <https://www.asiakastieto.fi/yritykset/haku?type=BUSINESS&q=hartela>

Varte. Viitattu 22.8.2017 <https://www.asiakastieto.fi/yritykset/FI/varte-oy/09741761/yleiskuva>

Domesta. Viitattu 3.9.2017 <https://www.asiakastieto.fi/yritykset/fi/domesta-oy/22181228/taloustiedot>

Master kodit. Viitattu 2.9.2017 <https://www.asiakastieto.fi/yritykset/FI/master-kodit-oy/27261358/taloustiedot>

Master yhtiöt. Viitattu 2.9.2017 <https://www.asiakastieto.fi/yritykset/FI/master-yhtiot-oy/18848253/taloustiedot>

KTR-Talorakenne. Viitattu 3.9.2017 <https://www.asiakastieto.fi/yritykset/FI/keski-uudenmaan-talorakenne-oy/25302355/taloustiedot>

Largest Companies

Suurimmat yritykset liikevaihdon mukaan – Suomi toimialalla rakentaminen. Viitattu 8.6.2017. <http://www.largestcompanies.fi/toplistat/suomi/suurimmat-yritykset-liikevaihdon-mukaan-ilman-tytaryhtioita/toimiala/talonrakentaminen>

Kauppalehti yrityshaku

Bonava. 2017. <https://www.kauppalehti.fi/yritykset/yritys/bonava+suomi+oy/27267143>

Lammin Betoni. 2017. Viitattu 3.9.2017. <https://www.kauppalehti.fi/yritykset/yritys/lammin+betoni+oy/01506011>

Talous Sanomat Yrityshaku.

Halesa 2017. Viitattu 4.8.2017. <https://www.is.fi/yritys/halesa-oy/nokia/0427910-9/>

Peab 2017. Viitattu 11.8.2017 <https://www.is.fi/yritys/peab-oy/helsinki/1509374-8/>

EKE-rakennus 2017. Viitattu 13.8.2017 <https://www.is.fi/yritys/eke-rakennus-oy/espoo/2321457-0/>

Finder yrityshaku

EKE-rakennus 2017. Viitattu 13.8.2017. <https://www.finder.fi/Rakennusarkkitehtitoimistoja/EKE-Rakennus+Oy/Espoo/yhteystiedot/2251627>

